

Universität Konstanz

Fachbereich Psychologie

Der Einfluß der Bewußtseinslagen
des Abwägens und Planens
auf die
soziale Urteilsbildung

Ute Bayer

Universität Konstanz • Februar 1999

Diese Arbeit wurde dem Fachbereich Psychologie der Universität Konstanz als Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades an der Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Konstanz vorgelegt.

Erstgutachter: Prof. Dr. Peter M. Gollwitzer
Zweitgutachter: PD Dr. Georg Lind

Tag der mündlichen Prüfung: 16. Juli 1998

An erster Stelle möchte ich mich bei all denen bedanken, die mich während der Promotionszeit begleitet und unterstützt haben.

Mein besonderer Dank gilt, Prof. Dr. Peter M. Gollwitzer für die Vergabe und Betreuung meines interessanten Dissertationsthemas, wobei motivationale und volitionale Phänomene nach wie vor meine Aufmerksamkeit und Zeit fesseln, und PD Dr. G. Lind für die Bereitschaft, Zweitgutachter dieser Arbeit zu sein; den KollegInnen am Lehrstuhl für Sozialpsychologie und Motivation an der Universität Konstanz für ihre Hilfsbereitschaft bei theoretischen und praktischen Fragen, v.a. Markus Brauer, Henry-Jean-Paul Hammelbeck, Gordon Moskowitz, Bernd Schaal und Wolfgang Wasel; dem Stammtisch der Psychologiedoktorandinnen für soziale Netzwerkdienste; Germi Temme für ihre motivationale Unterstützung und ihre praktischen Hilfen bei der Fertigstellung dieser Arbeit, sowie Stefanie Rösch für die Durchführung der zweiten Studie und für die Erstellung der Graphiken; meiner Familie und meinen FreundInnen Peter Amann, Heinz Bender, Michaele Kessler, Angelika Lengfelder, Sabine Schäfer, Joachim Weisenburger, Beate Weiser, Sandra Winterhalter und Albert Ziegler, die auf verschiedene Art und Weise zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben.

INHALTSVERZEICHNIS

I. TEIL: DIE KOGNITIVE ORIENTIERUNG DER BEWUSSTSEINSLAGEN1

1 Die Mindset-Theorie: Theoretische Annahmen und empirische Befunde.....	3
1.1 Die Bewußtseinslage in der Würzburger Schule	3
1.2 Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen.....	4
1.3 Die Mindset-Theorie.....	6
1.3.1 Die motivationale und volitionale Bewußtseinslage.....	7
1.3.2 Die Bewußtseinslagen des Abwägen und Planens	8
1.4 Die soziale Informationsverarbeitung als Untersuchungsperspektive.....	10
1.4.1 Zwei-Prozeß-Theorien	11
1.4.1.1 Zwei-Prozeß-Theorien in der Sozialpsychologie	11
1.4.1.2 Die Mindset-Theorie als eine Zwei-Prozeß-Theorie	13
1.4.2 Automatische und kontrollierte Prozesse	14
1.4.2.1 Kennzeichen und Formen automatischer Prozesse	14
1.4.2.2 Die Bewußtseinslagen als Automatismen	16
1.5 Empirische Befunde zur Mindset-Theorie	17
1.5.1 Das Postulat der <i>open-</i> und <i>closed-mindedness</i>	17
1.5.2 Das Postulat der Präferenz phasenkongruenter Informationen.....	20
1.5.3 Das Postulat der Realitäts- vs. Realisierungsorientierung	22
1.6 Zusammenfassung	23
2 Das Selbst aus der kognitiven und motivationalen Perspektive.....	26
2.1 Das Selbst aus der kognitiven Perspektive.....	26
2.1.1 Die Multiplizität des Selbst	27
2.1.2 Das dynamische Selbst	29
2.2 Das Selbst aus der motivationalen Perspektive	30
2.2.1 Die drei klassischen Motive der Selbstbewertung.....	31
2.2.1.1 Der Wunsch nach Selbsterhöhung.....	31
2.2.1.2 Der Wunsch nach Selbstbestätigung (Selbstverifikation)	32
2.2.1.3 Der Wunsch nach genauem Selbstwissen	33
2.3 Verschiedene moderierende Variablen.....	34
2.3.1 Die kognitive Kapazität	34
2.3.2 Affekt- und wertbezogene moderierende Variablen.....	35
2.3.3 Informationsbezogene moderierende Variablen.....	35
2.4 Selbstregulatorische Prozesse in einer Selbstbewertungssituation	37
2.5 Das SCENT-Model	39
3 Untersuchungshypothesen.....	42
3.1 Bisherige Befunde und kritische Einwände	42
3.2 Die theoretischen Grundlagen für die Untersuchungsmethode	44
3.3 Die konkreten Hypothesen.....	46

4 Die Auswahl selbstrelevanter Informationen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage (Studie 1)	50
4.1 Methode.....	50
4.2 Ergebnisse.....	53
4.2.1 Deskriptive Daten über die persönlichen Projekte.....	53
4.2.2 Die Informationsauswahl.....	53
4.2.3 Das Selbstkonzepts als moderierende Variable.....	55
4.3 Diskussion der Befunde.....	60
4.3.1 Die Informationsauswahl von Personen mit positivem Selbstkonzept ..	60
4.3.2 Die Informationsauswahl von Personen mit negativem Selbstkonzept ..	61
4.4 Kritik an der Studie.....	63
5 Die Präferenzen für selbstrelevante Informationen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage (Studie 2)	64
5.1 Methode.....	65
5.2 Ergebnisse.....	67
5.2.1 Deskriptive Daten zu den persönlichen Projekten.....	67
5.2.2 Die Informationspräferenzen für allgemeine Rückmeldungsangebote....	68
5.2.3 Das Selbstkonzept und die Relevanz der Information als moderierendenVariable beim allgemeinen Informationsinteresse	69
5.2.4 Die Informationspräferenzen für spezifische Rückmeldungsangebote....	71
5.2.5 Das Selbstkonzept und die Relevanz der Information als moderierende Variable beim spezifischen Informationsinteresse.....	71
5.2.6 Die Informationspräferenzen von Personen mit einem berufsbezogenen Projekt.....	76
5.3 Diskussion der Befunde.....	79
5.3.1 Bewußtseinslageneffekte auf das allgemeine Informationsinteresse	79
5.3.2 Bewußtseinslageneffekte auf das spezifische Informationsinteresse	80
5.3.3 Das Selbstkonzept als moderierende Variable der Bewußtseinslagen....	81
5.3.4 Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Beurteilung der Projekte.....	82
5.4 Kritik an der Studie.....	83
6 Zusammenfassung und Ausblick	85
6.1 Zusammenfassung der Befunde.....	85
6.2 Die Bedeutsamkeit der Befunde für die Mindset-Theorie.....	87
6.2.1 Die Offenheit für selbstrelevante Informationen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage.....	87
6.2.2 Die Realitäts- und Realisierungsorientierung bei der Suche nach selbstrelevanten Informationen	87
6.2.3 Aussagen über die Wirkungsweise der Bewußtseinslagen	88
6.3 Weiterführende Forschungsfragen für die Mindset-Forschung	90
6.4 Relevanz dieser Befunde für die Selbstforschung.....	94

II. TEIL: DIE VERHALTENSORIENTIERUNG DER BEWUSSTSEINSLAGEN.....96

7 Psychologische Theorien über das menschliche Verhalten.....	97
7.1 Sozialpsychologische Theorien	97
7.1.1 Gewohnheitshandlungen.....	98
7.1.2 Die <i>Auto-Motive</i> -Theorie	98
7.1.3 Kognitionen lenken Verhalten.....	99
7.1.4 Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie	100
7.2 Emotionspsychologische Ansätze	101
7.2.1 Basisemotionstheorien.....	101
7.2.2 Das Konzept der <i>action tendency</i>	101
7.2.3 Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie	102
7.3 Psychologische Zieltheorien	103
7.3.1 Zielinhaltstheorien	104
7.3.2 Selbstregulationstheorien	104
7.3.3 Kritik an den Zieltheorien und Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie.....	105
7.4 Theorien der Aktivierung: Energetisierung und optimale Erregung.....	107
7.4.1 Die Energetisierungstheorie von Brehm.....	107
7.4.2 Die Reversal-Theorie von Apter	108
7.4.3 Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie	109
7.5 Volition und Handeln.....	109
7.5.1 Die Handlungskontrolltheorie von Kuhl	110
7.5.2 Die Intentionstheorie von Gollwitzer	111
7.5.3 Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie	113
7.6 Zusammenfassung	114
8 Die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen: Theorie und empirische Befunde	116
8.1 Postulate für die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen.....	116
8.1.1 Die behaviorale Orientierung der Bewußtseinslage des Abwägens	116
8.1.2 Die behaviorale Orientierung der Bewußtseinslage des Planens.....	117
8.2 Empirische Überprüfung der Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen.....	117
8.2.1 Methoden zur Messung der Handlungsbereitschaft	118
8.2.2 Die Wiederaufnahme unterbrochener Handlungen.....	118
8.2.3 Die subjektive Erleben von Erregungszuständen	120
8.2.4 Abschirmung von spontanen Handlungsimpulsen	133
8.2.5 Zusammenfang der ersten Befunden	124
9 Der Einfluß der planenden Bewußtseinslage auf die Urteile über andere Personen (Studie 3).....	125
9.1 Theoretische Grundlagen für die Untersuchungsmethode	125
9.2 Untersuchungshypothesen	126
9.3 Methode	127

9.5 Ergebnisse	128
9.6 Diskussion der Befunde	130
9.7 Kritik an der Studie.....	131
10 Ausblick.....	133
Zusammenfassung.....	136
Literaturverzeichnis	138
Anhang	152

I. TEIL: DIE KOGNITIVE ORIENTIERUNG DER BEWUSSTSEINSLAGEN

Zielgerichtetes Handeln kann vom Wünschen, Wollen zum Handeln als eine Abfolge verschiedener Handlungsphasen beschrieben werden. Das in den späten achziger Jahren aufgestellte Rubikon-Modell der Handlungsphasen unterscheidet die Phasen des Abwägens, Planens, Handelns und Bewertens (Heckhausen, 1987b, 1989; Gollwitzer, 1990, 1991). Diese zeitliche Betrachtungsweise des Handlungsgeschehens entstand zur Überwindung jenes "Handlungsloches in der Motivationsforschung" (Heckhausen, 1981), in das die Forschung in den 60er bis 80er Jahren geraten war, da sich die damals vorherrschende Familie der Erwartungs- x Wert-Modelle lediglich mit den Fragen der Zielselektion beschäftigt hatte. Das Rubikon-Modell stellt daher einen theoretischen Rahmen dar, in dem sowohl die Phänomene der Zielselektion als auch des Zielstrebens integriert sind (Gollwitzer, 1993, 1996).

Die Einteilung des Handlungsablaufs in distinkte Phasen erfordert eine genaue Beschreibung dieser Phasen sowie ihrer Funktionen für das Handlungsgeschehen. Es wurde ferner untersucht, welche Implikationen sich daraus für das Denken und Handeln der Person ergeben. Wenn die einzelnen Phasen unterschiedliche Aufgaben an die Person stellen, dann wurden für diese Phasen auch qualitative Unterschiede im Denken und Handeln erwartet. Diese durch die Bearbeitung der phasenspezifischen Aufgaben ausgelöste Art des Denkens und Handelns wird als die *Bewußtseinslage* einer Person bezeichnet. Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Denkprozesse stellt dabei die *kognitive Orientierung* der Bewußtseinslage dar.

In verschiedenen Studien (Steller, Malzacher & Gollwitzer, 1990; Taylor & Gollwitzer, 1995) wurde bereits festgestellt, daß sich Personen in der planenden Bewußtseinslage positiver bewerten als in der abwägenden Bewußtseinslage. Positive Fähigkeitsurteile unterstützen das zielorientiertes Handeln, v.a. wenn Hindernissen und Barrieren auftreten (Taylor & Brown, 1988). Es werden daher positive Selbsturteile v.a. bei Personen in der planenden Bewußtseinslage erwartet, d.h. wenn sie bereits verbindliche Ziele ausgewählt haben und diese nun in die Tat umsetzen wollen. Dagegen werden realistische Selbsteinschätzung dann erwartet, wenn Personen bezüglich ihrer Ziele noch unentschlossen sind, d.h. in der abwägenden Handlungsphase. Beim Abwägen sollten sie ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten eher akkurat einschätzen, damit solche Ziele ausgewählt werden, die mit den vorhandenen Fähigkeiten auch verwirklicht werden können (Taylor & Gollwitzer, 1995).

Die systematischen Unterschiede in den Selbsturteilen von Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage sind empirisch gut dokumentiert. In zwei Studien wird

nun erstmals untersucht, über welche vermittelnden Prozessen die Bewußtseinslagen die Selbsturteile beeinflussen.

Im ersten Kapitel wird das Bewußtseinslagenkonzepts, das Rubikon-Modells der Handlungsphasen sowie die daraus entstandene Bewußtseinslagentheorie vorgestellt. Dann wird im folgenden Kapitel ein Überblick über den Stand der sozialpsychologischen Forschung zum Selbst gegeben. Im dritten Kapitel werden schließlich die Untersuchungsfragen eingeführt. Um die Unterschiede in den Selbsturteile abwägender und planender Personen zu erforschen, wurde das Untersuchungsparadigma der Informationssuche ausgewählt (Devine, Hirt, Gehrke, 1990). In Studie 1 wurde beobachtet, welche selbstrelevante Informationen Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage aus einer Liste von Informationsangebote auswählen (Kap. 4). In der nachfolgenden Studie 2 wurde ein ähnliches Verfahren eingesetzt. Vpn erhielten wieder eine Liste mit Informationsangeboten, wobei sie diesmal angeben wollten, wie sehr sie an jeder einzelnen Information interessiert seien (vgl. Trope & Neter, 1994). Zusätzlich wurde in der zweiten Studie die Relevanz der angebotenen Informationen für das aktuelle Zielstreben variiert (Kap. 5). Die Untersuchungsergebnisse lieferten eine differenzierte Antwort darauf, unter welchen Bedingungen die beschriebenen Effekte der Bewußtseinslagen auf die Suche bzw. Präferenz nach selbstrelevanten Informationen auftreten und welche weitere Einflußfaktoren dabei zu berücksichtigen sind. Diese Diskussion findet in Kapitel 6 statt und schließt den ersten Teil dieser Arbeit ab.

Im zweiten Teil der Arbeit wird das Konzept der Bewußtseinslagen in seiner Verhaltensorientierung beschrieben. Es wird davon ausgegangen, daß die Bewußtseinslagen sowohl auf die Denkprozesse als auch auf das Verhalten der Person Einfluß nehmen. Die bisherige Bewußtseinslagenforschung hat sich lediglich auf die kognitive Orientierung der Bewußtseinslagen bezogen. Daher folgen zunächst theoretische Überlegungen bezüglich einer Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen. Anschließend werden die spezifischen Merkmale für die Verhaltensorientierung in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage spezifiziert und bisherige empirische Befunde dargestellt und diskutiert.

1 Die Mindset-Theorie: Theoretische Annahmen und empirische Befunde

Im Mittelpunkt der Mindset-Theorie stehen die Bewußtseinslagen, die in den verschiedenen Phasen des Handelns auftreten können. Das Konzept der Bewußtseinslage wurde bereits zu Beginn dieses Jahrhunderts in der Würzburger Schule eingeführt (Marbe, 1901, 1915; Orth, 1903; Mayer & Orth, 1901), geriet dann wieder in Vergessenheit. Es folgt eine Darstellung des Bewußtseinslagenkonzepts der Würzburger Schule und des handlungstheoretischen Ansatzes dieser Arbeit, dem Rubikon-Modell der Handlungsphasen (Heckhausen, 1987b, 1989; Gollwitzer, 1990; 1991). Dann werden die theoretischen Annahmen über die verschiedenen Bewußtseinslagen vorgestellt sowie die durch die Bewußtseinslagentheorie angeregte Forschung.

1.1 Die Bewußtseinslage in der Würzburger Schule

Die *Würzburger* Schule ist durch ihre Beiträge in der experimentellen Denk- und Willenspsychologie bekannt. In dieser Schule wurden die "unanschaulichen" Phänomene des Bewußtseins erforscht. Ihre zentrale Annahme lautete, daß zu den nachweisbaren Bewußtseinsinhalten nicht nur Wahrnehmungen und Vorstellungen, sogenannte anschauliche Bestandteile, gehörten, sondern daß es im Denken, Wollen und Handeln auch erfäßbare Phänomene unanschaulicher Art gäbe. Weiterhin wurde die Meinung vertreten, daß Denkvorgänge oder Willenshandlungen nicht allein Assoziationsvorgänge darstellen (vgl. Munzert, 1984).

Mayer und Orth (1901), die das Wesen von Assoziationen erforschten, kamen erstmals zu dem Schluß, daß neben den Vorstellungen und dem Willensakt eine weitere Gruppe von Bewußtseinsinhalten existiert, die sie Bewußtseinslagen nannten. Eine differenzierte Charakterisierung der verschiedenen Bewußtseinslagen wurde zunächst nicht vorgelegt. Orth (1903) unterschied später zwei Klassen von Bewußtseinslagen. Danach tritt eine Gruppe nur sehr kurz auf und kann daher nicht näher bestimmt werden. Die andere Gruppe bezieht sich dagegen auf umfangreichere Inhalte, weshalb diese Bewußtseinslagen "nach ihrer objektiven Bedeutung bekannt sind" (Orth, 1903, S. 70). Besonders deutlich kommt dies bei der Bewußtseinslage des Zweifels zum Ausdruck. Bewußtseinslagen können mit bestimmten Erregungszuständen und Gefühlen verbunden sein. Sie sind daher nicht nur auf das Denken der Person bezogen (Orth, 1903, S. 131).

Differenziert betrachtete Marbe (1901, 1915) das Phänomen der Bewußtseinslage. Er beschäftigte sich mit der Frage, welche Rolle die Bewußtseinslagen in unserem Denken

spielen. Nach seiner Meinung treten Bewußtseinslagen anstatt komplizierter und mehrgliedriger Bewußtseinsvorgänge auf und ermöglichen daher geradezu ein *abgekürztes Denken*. Schwierige Urteile sowie anspruchsvolle geistige Leistungen enthalten eine reiche Fülle unterschiedlicher Bewußtseinslagen (Marbe, 1915, S.10). Ach (1935), der sich vor allem mit der Analyse des Wollens auseinandersetzte, schrieb den Bewußtseinslagen eine determinierende Wirkung zu, da sie eine Voreinstellung für bestimmte Denkprozesse beinhalten.

Bewußtseinslagen stellten in der Würzburger Schule also eine Kategorie dar, die eine Vielzahl von kurzlebigen sowie komplexeren Phänomenen umfaßte und einen Einfluß auf das Denken, Handeln und emotionale Erleben haben. Das allgemeinste Kennzeichen der Bewußtseinslagen war ihre unanschauliche Art und ihre determinierende Wirkung.

1.2 Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen

In diesem Modell (siehe Abbildung 1.1.) wird der Handlungsablauf aus einer zeitlichen, horizontalen Perspektive betrachtet und in vier verschiedene Handlungsphasen untergliedert. Die einzelnen Handlungsphasen sind durch Übergänge gekennzeichnet, die den Handlungsverlauf vom Wünschen zum Wollen, Handeln und Bewerten trennen und als markante Meilensteine im Handlungsverlauf betrachtet werden (Heckhausen, 1989, Gollwitzer, 1990, 1991).

In der Phase des *Abwägens* werden neue Ziele gebildet. Aus der Tatsache, daß Menschen immer mehr Wünsche haben, als sie realisieren können, ergibt sich die Notwendigkeit einer Selektion von Zielen. Es findet also zunächst ein Vergleichen verschiedener Handlungswünsche und -träume, dem "*babble of competing inner voices*" (Jones & Gerard, 1967, S. 181) statt, wobei die Realisierbarkeit und Wünschbarkeit der verschiedenen Handlungsoptionen miteinander verglichen werden und schließlich eine verbindliche Zielwahl getroffen wird. Dies ist ein willentlicher Akt. Dabei bildet sich ein Commitment auf das gewählte Ziel, so daß sich die Person fortan an das Ziel gebunden fühlt (Klinger, 1977). Mit der Entscheidung für ein bestimmtes Ziel findet ein "Überschreiten des Rubikons" statt und es wird die nächste Phase eingeleitet.

Mit der Zielsetzung geht in den seltensten Fällen unmittelbar die Ausführung der zielrealisierenden Handlungen einher. Meistens folgt nach der Zielbestimmung eine Phase der *Planens*. Dabei werden die für die Zielverwirklichung notwendigen Handlungsschritte spezifiziert sowie günstige Handlungsgelegenheiten ausgewählt. Eine effektive Strategie stellt dabei das Bilden von Vorsätzen dar (vgl. Gollwitzer, 1993, Gollwitzer & Schaal, 1998). Vorsätze spezifizieren, bei welcher Gelegenheit welche zielförderlichen Handlungen durchge-

führt werden. Sie können sich auf die Handlungsinitiierung beziehen, auf antizipierte Schwierigkeiten bei der Durchführung oder auch auf die Spezifikation der Zielerreichung (Gollwitzer & Brandstätter, 1997, Gollwitzer & Schaal, 1998).

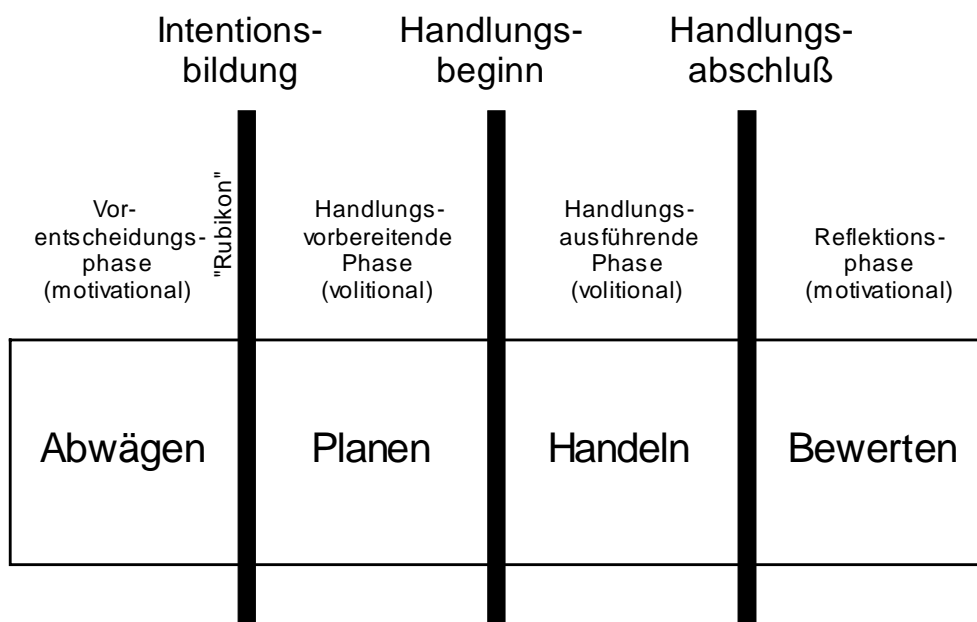


Abbildung 1.1. Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen (nach Heckhausen, 1989)

Nachdem die Ausführung eines Zieles planend vorbereitet wurde, erfolgt der zweite Übergang im Handlungsverlauf. Die Handlungsinitiierung leitet in der Phase des *Handelns* und nun wird das Zielvorhaben in die Tat umgesetzt. Bei der Zielverwirklichung sind u. U. unerwartete Schwierigkeiten und Barrieren in der Durchführung zu meistern, alternative Lösungswege müssen gegebenenfalls gesucht und gefunden werden sowie Müdigkeit oder Langeweile auf dem langen Weg der Zielerreichung überwunden werden. Komplexität und Umfang der Zielhandlungen hängen vom jeweiligen Ziel ab.

Mit der Beendigung der zielrealisierenden Handlungen findet der letzte Übergang statt. In der Phase des *Bewertens* wird das Erreichte mit dem erwünschten Handlungsresultat verglichen. Es werden die Gründe für die erzielten Resultate analysiert und Schlußfolgerungen sowohl für zukünftiges Zielhandeln als auch für zukünftige Zielwahlen gezogen.

Im Rubikon-Modell der Handlungsphasen wird der Verlauf einer zielgerichteten Handlung beschrieben, d.h. einzelne Verhaltensepisoden werden näher analysiert. Unberücksichtigt bleibt dabei, wie diese Verhaltensepisoden in den aktuellen Aktivitätsstrom einer Person eingebunden sind (vgl. Atkinson & Birch, 1970). Die Gliederung des Handlungsab-

laufs in vier Phasen stellt ferner eine *idealtypische Betrachtungsweise* dar, die in dieser Form in der Realität kaum anzutreffen ist (vgl. Heckhausen, 1989). So müssen die einzelnen Phasen nicht immer unmittelbar nacheinander folgen. Viele alltägliche Handlungen resultieren beispielsweise aus weit zurückliegenden Zielsetzungen, so daß anstelle von Abwägeprozessen Handlungen sofort initiiert werden können. Ferner folgt nicht nach jedem Handlungsabluß eine bewertende Phase. Eine Bewertung wird v.a. dann erwartet, wenn neue Zielvorhaben realisiert wurden und Konsequenzen für zukünftiges Handeln gezogen werden müssen oder wenn die Handlungsergebnisse nicht den Zielvorgaben entsprechen. Abwägende und planende Prozesse können in verschiedenen Handlungsphasen auftreten. Lengfelder (1996) hat darauf hingewiesen, daß auch verschiedene Durchführungsmodalitäten gegeneinander abgewogen werden. Sie verwendet dafür die Bezeichnung "deliberierendes Planen". Ebenso können Überlegungen zur Zielrealisierung bereits in der Phase des Abwägens stattfinden (vgl. Gollwitzer, Heckhausen & Ratajczak, 1989).

Die Unterscheidung motivationaler (Abwägen, Bewerten) und volitionaler (Planen, Handeln) Phasen des Handlungsverlaufs betont die Bedeutsamkeit des Willens. Dies war eine notwendige Erweiterung der Motivationspsychologie, in der bis in die 80er Jahre die Erwartungs- x Wert- Theorien vorherrschten und dadurch volitionale Prozesse unberücksichtigt waren. Für die Forschung brachte diese Unterscheidung insofern eine neue Herausforderung, als die psychologischen Konsequenzen motivationaler und volitionaler Aspekte der Zielsetzung differenziert auf die Zielrealisierung (Initiierung, Persistenz, Qualität der Handlung etc.) bezogen werden müssen. In der Mindset-Forschung wird die Bedeutung motivationaler Variablen darin gesehen, daß die Wichtigkeit und die Realisierbarkeit der ins Auge gefaßten Ziele die Tiefe der Bewußtseinslagen moderieren.

1.3 Die Mindset-Theorie

Während im Rubikon-Modell das Handlungsgeschehen in verschiedene Phasen unterteilt wird, wurde in der von diesem Modell stimulierten Bewußtseinslagenforschung postuliert, daß die einzelnen Phasen unterschiedliche Qualitäten des Denkens und Handelns einer Person hervorbringen. Diese werden mit dem Begriff der Bewußtseinslage beschrieben. Dabei wurden die Bewußtseinslagen zunächst als kognitive Orientierung analysiert, die bestimmte Arten von Verarbeitungsprozeduren implizieren und somit in Marbes Worten ein verkürztes Denken widerspiegeln. Zur näheren Bestimmung der kognitiven Orientierung der Bewußt-

seinslagen wurden zunächst die im Handlungsverlauf anstehenden Aufgaben spezifiziert, auf die sie bezogen sind.

1.3.1 Die motivationale und volitionale Bewußtseinslage

Zunächst wurden zwei unterschiedliche Bewußtseinslagen über den Handlungsverlauf angenommen. Die motivationale Bewußtseinslage sollte in der abwägenden und bewertenden Handlungsphase auftreten. Im Mittelpunkt dieser Phasen steht die Auseinandersetzung mit motivationalen Variablen (Anreiz- und Erwartungsbewertungen). Beim Abwägen geht es um eine genaue Bestimmung der Erwartungs- und Anreizparameter für die verschiedenen Handlungswünsche. Beim Bewerten gilt es, das erreichte Handlungsergebnis mit dem erwünschten Handlungsergebnis zu vergleichen. Die motivationale Bewußtseinslage ist in diesen beiden Phasen durch ihre *Realitätsorientierung* gekennzeichnet. Dadurch werden realistische und akkurate Einschätzungen erzeugt. Die mittleren Handlungsphasen (Planen und Handeln) gehen mit einer volitionalen Bewußtseinslage einher, da hier die erfolgreiche Zielverwirklichung im Mittelpunkt steht. Als gemeinsames Charakteristikum dieser Bewußtseinslage wird ihre *Realisierungsorientierung* betrachtet, die eine Person auf die Verwirklichung des Handlungsziels fokussiert (ich will!).

Dieser ersten Konzeptualisierung wurden kritische Einwände entgegengebracht (vgl. Kornadt, 1988). Erstens wurde darauf hingewiesen, daß der Wunsch, richtig zu entscheiden und richtig zu bewerten, in jeder Handlungsphase vorhanden sei. Planende und handelnde Personen sind ebenso daran interessiert, die für die Planung und die Ausführung relevanten Informationen realistisch zu prüfen, weshalb auch beim Planen eine starke Realitätsorientierung auftreten kann (vgl. deliberierendes Planen).

Es wurde ferner kritisiert, daß das Konzept der Bewußtseinslagen in der Würzburger Schule differenzierter sei als in dieser ersten Anwendung. Wenn die Bewußtseinslagen eine gewisse Voreingenommenheit oder Voreinstellung bei der Informationsverarbeitung darstellen, wie dies in der Würzburger Schule vorgeschlagen wurde, sollte zuerst eine gründliche Analyse der einzelnen Handlungsphasen und ihrer Aufgabenanforderung erfolgen. Erst anhand der Analyse der jeweils typischen Aufgaben könnten die einzelnen Merkmale der Bewußtseinslagen spezifiziert werden. Dies ist nach Gollwitzer (1990) so lange nicht möglich, wie eine Bewußtseinslage mehreren Handlungsphasen zugeordnet wird. Außerdem sind die kognitiven Merkmale der betrachteten motivationalen und volitionalen Bewußtseinslagen zu unspezifisch und zu allgemein beschrieben worden. Im weiteren Verlauf der Mindset-

Forschung fand daher eine differenzierte Betrachtung der einzelnen Handlungsphasen statt sowie der daraus resultierenden Bewußtseinslagen.

1.3.2 Die Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens

Die der abwägenden und planenden Handlungsphase entsprechenden Bewußtseinslagen stehen im Mittelpunkt der Mindset-Forschung, während die den Phasen des Handelns und Bewertens zugeordneten Bewußtseinslagen bisher relativ abstrakt diskutiert werden (vgl. Gollwitzer, 1991, Gollwitzer & Bayer, 1999). Da auch in der vorliegenden Arbeit lediglich die Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens untersucht werden, werden nur diese weiter besprochen.

Die Bewußtseinslagen werden als kognitive Orientierung der Person verstanden, die auf die nachfolgenden Prozesse der Informationsaufnahme und -verarbeitung Einfluß nehmen. Die Bewußtseinslagen unterstützen die Bearbeitung anstehender Aufgaben. Die jeweilige Art der kognitiven Orientierung der Bewußtseinslage ergibt sich daher aus den zu bewältigenden Aufgaben. Diese funktionale Betrachtungsweise erfordert zunächst eine genaue Aufgabenanalyse der einzelnen Handlungsphasen.

Die *Aufgabe des Abwägens* besteht darin, aus der Vielzahl von Wünschen eine verbindliche Zielwahl zu treffen. Dazu ist es hilfreich, die Wünschbarkeit und die Realisierbarkeit der verschiedenen Handlungswünsche genau zu analysieren. Die Realisierbarkeit hängt beispielsweise von der Aufgabenschwierigkeit, dem persönlichen Vermögen sowie den situativen Randbedingungen für die Durchführung ab. Daher sind Informationen über die Wünschbarkeit und die Realisierbarkeit in dieser Phase besonders wichtig. Das Sammeln diesbezüglicher Informationen sollte möglichst umfassend und die daraus resultierenden Schlußfolgerungen sollten möglichst genau (realitätsnah) sein. Erst auf der Grundlage realistischer Einschätzungen der Handlungswünsche bezüglich ihrer Attraktivität und Realisierbarkeit sind solche Zielwahlen möglich, die hoch attraktiv sind und von der Person erreicht werden können. Zur effektiven Bewältigung dieser Aufgabe sollte die kognitive Orientierung der abwägenden Bewußtseinslage durch folgende Merkmale gekennzeichnet sein:

- Es sollte eine große Offenheit für alle verfügbaren Informationen bestehen. In anderen Worten ausgedrückt: Es sollte eine geringe Selektivität hinsichtlich dessen vorhanden sein, was enkodiert wird (*open-mindedness*).

- Informationen über Aspekte der Attraktivität und der Realisierbarkeit von Wünschen sollten bevorzugt weiterverarbeitet werden (selektive Informationsverarbeitung, *cognitive tuning*).
- Informationen über positive und negative Anreize sollten in etwa gleich stark berücksichtigt (*Unparteilichkeit*) und die Realisierbarkeit relativ korrekt eingeschätzt werden (*Realitätsorientierung*).

Die *Aufgabe des Planens* erfordert den Handlungsbeginn und den Handlungsablauf so vorzubereiten, daß eine möglichst effiziente Durchführung des Zielvorhabens gewährleistet ist und somit ein Aufschub der Zielverwirklichung verhindert werden kann. Um die Zielverwirklichung nicht zu gefährden, sollten auch keine weiteren Überlegungen über die Wünschbarkeit und Realisierbarkeit des ausgewählten Ziels stattfinden, sondern ein Vertrauen bestehen, die vorgenommenen Handlungen auch tatsächlich ausführen zu können. In dieser Phase sind v.a. Informationen über günstige Handlungsgelegenheiten und -mittel von besonderer Bedeutung. Als ein besonders hilfreiches Vorgehen hat sich dabei das Bilden von Vorsätzen erwiesen. In Vorsätzen wird verbindlich festgelegt, in welcher Situation welches zielförderliche Verhalten ausgeführt werden. Zur effektiven Aufgabenbewältigung sollte die kognitive Orientierung der planenden Bewußtseinslage folgende Merkmale aufweisen:

- Es sollte eine reduzierte Aufnahmebereitschaft für Informationen bestehen, damit unnötige Ablenkungen die Zielrealisierung nicht gefährden (*closed-mindedness*).
- Informationen über verschiedene Aspekte zielrealisierender Handlungen (Gelegenheiten, Mittel und Handlungsschritte) sollten bevorzugt weiterverarbeitet werden (selektive Informationsverarbeitung, *cognitive tuning*).
- Informationen, die die Wünschbarkeit (Anreiz) und die Realisierbarkeit (Erwartung) des gewählten Ziels betreffen, sollten parteiisch und optimistisch verarbeitet werden (*ins Positive verzerrte Informationsverarbeitung*).

Allgemein gilt, daß die Bewußtseinslagen durch die Übernahme der Aufgaben hervorgerufen werden. Damit die charakteristischen Merkmale der Bewußtseinslagen auftreten können, ist eine Involviertheit der Person für die anstehende Aufgabe erforderlich. Die vorhandene Bewußtseinslage beeinflusst dann die nachfolgenden Prozesse der Informationsverarbeitung. Sie beeinflusst die Wahrnehmungsprozesse, die Aufmerksamkeitssteuerung, die Interpretation der enkodierten Informationen sowie die daraus resultierende Schlußfolgerungen. Dabei wirken die Bewußtseinslagen nicht nur auf die Inhalte, die einen Bezug auf das

aktuelle Handlungsproblem bzw. -ziel haben, sondern sie besitzen einen hohen Transfer. Damit ist gemeint, daß alle nachfolgenden Prozesse durch die jeweilige Bewußtseinslage geprägt sind (*Transferannahme der Bewußtseinslagen*). Nach der Erledigung der jeweiligen Aufgabe löst sich die aktuelle Bewußtseinslage wieder auf, wobei ein gewisses Nachwirken der Bewußtseinslagen erwartet wird (*Trägheitsannahme der Bewußtseinslagen*). Die Dauer des Nachwirkens ist von der Tiefe der Bewußtseinslage abhängig, aber auch von der Art der Inhalte und Aufgaben, die anschließend in das Bewußtsein der Person treten und damit andere Bewußtseinszustände hervorrufen.

1.4 Die soziale Informationsverarbeitung als Untersuchungsperspektive

Fiedler (1996) beschreibt die Informationsverarbeitung in einer Abfolge mehrerer kognitiver Stufen (siehe Abbildung 1.2.). Dabei sind die verschiedenen Prozeßstadien, die von der Wahrnehmung hin zum Verhalten reichen, in starkem Maße wechselseitig voneinander beeinflusst. Der Aufmerksamkeitsfokus einer Person hat beispielsweise darauf einen Einfluß, welche Stimulusereignisse eine Person überhaupt wahrnimmt. Aber auch in den späteren Stufen der Informationsverarbeitung können Beeinträchtigungen der schlußfolgerenden Prozesse dann stattfinden, wenn nicht ausreichend kognitive Kapazität zur Verfügung steht. Kognitiv stark belastete Personen ziehen andere Schlußfolgerungen über beobachtete Ereignisse als Personen, denen in ausreichendem Maße kognitive Kapazitäten zur Verfügung stehen, um vorhandene Informationen systematisch zu verarbeiten. Neben den kognitiven Einflußfaktoren (z. B. Vorhandensein von kognitiven Kapazitäten) muß jedoch auch die entsprechende Motivation (z. B. Genauigkeitsmotivation) vorhanden sein, damit Informationen systematisch verarbeitet und genaue Urteile gefällt werden.

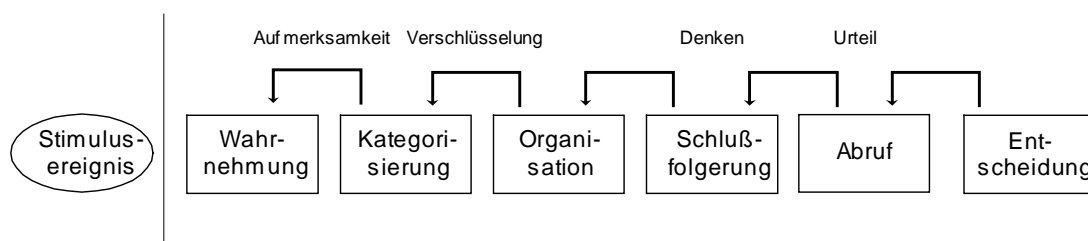


Abbildung 1.2. Konzeptioneller Rahmen der kognitiven Stufen in der Informationsverarbeitung (nach Fiedler, 1996, S.147)

In verschiedenen Zwei-Prozeß-Theorien werden zwei unterschiedliche Arten der Informationsverarbeitung beschrieben. Es wird eine eher datengelenkte (*bottom up*) einer eher konzeptgelenkte (*top-down*) Art der Informationsverarbeitung gegenübergestellt. Die Relevanz dieser Theorien für die Mindset-Forschung ergibt sich dadurch, daß auch den Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens unterschiedliche Modi der Informationsverarbeitung zugeschrieben werden. Ferner wird die Fragestellung untersucht, inwieweit die informationsverarbeitende Prozesse automatisch ablaufen oder von der Person kontrolliert werden können. In der *Automaticity*-Forschung werden die Bedingungen für automatische und kontrollierte Prozesse genauer analysiert. Der Bezug dieser Forschungsrichtung für die Bewußtseinslagenforschung ergibt sich dadurch, daß den Bewußtseinslagen ein unbewußter Einfluß auf die informationsverarbeitenden Prozesse der handelnden Person zugesprochen wird. Beide Fragestellungen werden auf den nächsten Seiten im Detail diskutiert und auf die Mindset-Theorie bezogen.

1.4.1 Zwei-Prozeß-Theorien

Zwei-Prozeß-Theorien (*dual process theories*) kontrastieren zwei Arten der Informationsverarbeitung miteinander. Die konzeptgelenkte Art der Informationsverarbeitung findet immer dann statt, wenn eine Person keine ausreichende Kapazität und/oder Motivation besitzt, um Informationen systematisch zu verarbeiten. Diese Art der Informationsverarbeitung wird als wenig anstrengend und kapazitätsfrei angesehen. In diesem Zusammenhang wird für den Menschen oft die Bezeichnung des kognitiven Geizkragens (*cognitive miser*) verwendet (vgl. Tversky & Kahneman, 1974). Die zweite Art der Informationsverarbeitung wird dagegen als anstrengend und einer spezifischen Motivation bedürftig angesehen. Der Mensch wird hier als *naiver Wissenschaftler* betrachtet, der sich sein Wissen über die Welt "datengelenkt" mit den Methoden der genauen Datenanalyse erwirbt (vgl. Heider, 1958).

1.4.1.1 Zwei-Prozeß-Theorien in der Sozialpsychologie

In der *Stereotypieforschung* präsentiert Devine (1989) ein Modell des sozialen Urteilsprozesses, wonach alle Menschen über ein kulturell gelerntes Wissen über bestimmte Personengruppen (z.B. Frauen) verfügen. In ihrem Zwei-Phasen-Modell postuliert sie eine erste automatische Phase, in der das gelernte stereotype Wissen aktiviert wird. Personen, die geringe Vorurteile besitzen, sind jedoch in der Lage, in einer nachgeschalteten zweiten Phase unab-

hängig von diesem kulturellen stereotypen Wissen Urteile über Personen zu fällen, die auf ihren persönlichen Überzeugungen basieren. Dies bedarf jedoch kontrollierende Prozesse, die kognitive Kapazität beanspruchen und die entsprechende Motivation dazu voraussetzen.

Auch für die *Personenwahrnehmung* gibt es verschiedene Modelle (z. B. Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1988), die zwischen kategorischen und individualisierten Urteilen unterscheiden. In diesen Modellen wird davon ausgegangen, daß Informationen, die mit bestimmten zentralen Kategorien (z. B. Jurist) verbunden sind, zunächst in der Personenbeurteilung verwendet werden, so daß einfache, kategorische Urteile über andere Personen gebildet werden und ein stereotypes Verhalten gezeigt wird. In der Regel kommunizieren Personen als Kunden mit Verkäufern, ohne auf deren Individualität zu achten. Das Verhalten basiert auf erlernten, rollenspezifischen Erwartungen. Die Individualisierung der Person im Sinne der Betrachtung des Verkäufers als einmaligem Individuum erfordert dagegen ein intensives Verarbeiten der Informationen über individuelle Eigenschaften der Person. Auch nach diesen Modellen werden individualisierte Urteile beschrieben. Sie findet beispielsweise dann statt, wenn eine Ergebnisabhängigkeit besteht (Neuberg & Fiske, 1987). Damit ist gemeint, daß die Handlungsergebnisse der Person nicht allein vom eigenen Handeln abhängen, sondern auch durch die Interaktion mit dem jeweiligen Gegenüber bedingt sind.

Im *Bereich der Attributionsforschung* wurden von Gilbert (1989) Zwei-Prozeß-Überlegungen auf die Theorie der korrespondierenden Inferenzbildung (Jones & Davis, 1965) angewandt. Nach dieser Theorie werden Personen jene Eigenschaften zugeschrieben, die mit ihrem Verhalten vereinbar sind. Zeigt eine Person beispielsweise ein nervöses Verhalten, wird die Person als nervös eingeschätzt. Inferenzbildungen finden spontan statt und erfordern geringe kognitive Kapazität. Korrekturen sind dagegen nur mit Hilfe des anstrengungsbedürftigen Verarbeitens relevanter Informationen (z.B. Kontextinformation) möglich. Das Ergebnis ist das Abschwächen von Eigenschaftszuschreibungen bezüglich der handelnden Person; solche Korrekturen erfordern kognitive Kapazität und die Motivation zur Korrektur.

Im Bereich der *Einstellungsforschung* haben Chaiken, Liberman und Eagly (1989) das *heuristic systematic*-Modell (HSM) entwickelt, das eine heuristische und systematische Informationsverarbeitung unterscheidet. Heuristiken sind einfache, gut eingeübte Entscheidungshilfen. Eine Entscheidungsheuristik wäre z. B. Aussagen von Experten stärker zu beachten. Die Verwendung der einen oder anderen Heuristik ist durch saliente Hinweisreize (hier ist ein Experte) bedingt. Die systematische, anstrengungsbedürftige und genaue Analyse aller relevanten Informationen stellt die zweite Art der Informationsverarbeitung dar. Diese

Form der Informationsanalyse erlaubt aussagenbezogene Einstellungsurteile. Sie tritt dann auf, wenn die Motivation und die Kapazität für diese Art der Informationsverarbeitung zur Verfügung stehen. In diesem Modell wird davon ausgegangen, daß beide Arten der Informationsverarbeitung gleichzeitig auftreten können (*co-occurrence*). Durch systematisches Verarbeiten kann somit heuristisches Antwortverhalten zurückgedrängt oder gar überwunden werden.

Fazio (1990) unterscheidet eine automatische von einer anstrengungsbedürftigen Bewertung von Einstellungsobjekten. Der Abruf von positiven und negativen Bewertungen, die stark mit einem Einstellungsobjekt als Ergebnis häufiger Meinungsäußerung oder direkter Erfahrung verknüpft sind, erfolgt spontan und erfordert lediglich die Zuwendung zum Objekt, also Aufmerksamkeit. Diese automatische Bewertung kann unbewußt die Wahrnehmung des Einstellungsobjekts beeinflussen. Die anstrengungsvolle Suche nach einstellungsrelevanten Informationen in Bezug auf dieses Objekt stellt dagegen eine andere, zweite Art der Informationsverarbeitung dar. Diese Suche erfolgt jedoch nur dann, wenn man sich explizit das Ziel setzt, ein Objekt zu bewerten.

1.4.1.3 Die Mindset-Theorie als eine Zwei-Prozeß-Theorie

Die Bewußtseinslagentheorie geht ebenfalls davon aus, daß in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage unterschiedliche Arten der Informationsverarbeitung vorherrschend sind. In der abwägenden Bewußtseinslage wird eine Offenheit für Informationen aller Art angenommen, die als *open-mindedness* bezeichnet wird und dementsprechend *bottom-up*-Prozesse begünstigt. Neben der Offenheit für Informationen wird für die Informationsverarbeitung eine Realitätsorientierung postuliert, welche eine analytische Verarbeitung der vorhandenen Informationen erfordert. Damit wird in der abwägenden Bewußtseinslage eine datengelenkte und systematische Art der Informationsverarbeitung erwartet. In der planenden Bewußtseinslage wird eine geringere Aufnahmebereitschaft für neue Informationen angenommen, die als *closed-mindedness* bezeichnet wird. Dadurch findet eher eine konzeptgelenkte Art der Informationsverarbeitung (*top-down*) statt. Ferner beeinflusst die Realisierungsorientierung die Art der informationsverarbeitenden Prozesse, so daß ins Positive verzerrte Urteilen bezüglich der Einschätzung der ausgewählten Ziele und der eigenen Person entstehen.

Damit repräsentiert die abwägende Person den Typus des naiven Wissenschaftlers. Um Ziele bewußt auszuwählen, müssen Informationen über die Anreize und Erwartungen der

Zielrealisierung vollständig und korrekt aufgenommen und kritisch geprüft werden. Die planende Person repräsentiert einerseits den Typus des kognitiven Geizkragens, da sie sich selektiv zielrelevanten Informationen zuwendet. Zusätzlich wurde in der planenden Bewußtseinslage eine bevorzugte Informationsausnahme und -weiterverarbeitung für ausführungsrelevante Informationen angenommen. Im Gegensatz zur Aufnahme und Verarbeitung von Informationen über die Wünschbarkeit und Realisierbarkeit werden durchführungsbezogene Informationen bevorzugt wahrgenommen und systematisch verarbeitet. Damit wird für die planende Bewußtseinslage sowohl eine heuristische als auch eine systematische Art der Informationsverarbeitung postuliert; letztere wird für solche Informationen angenommen, die sich auf die Zielrealisierung beziehen.

1.4.2 Automatische und kontrollierte Prozesse

Bewußtseinslagen beeinflussen als kognitive Orientierung generell die informationsverarbeitenden Prozesse. Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Prozesse der Wahrnehmung, der Aufmerksamkeit, der Interpretation und des Urteilens ist der handelnden Person jedoch nicht bewußt. Es ist sinnvoll, in diesem Zusammenhang die Befunde aus der Forschung zu automatisierten Prozessen zu berücksichtigen, da dort die Frage nach den Merkmalen automatischer Prozesse thematisiert wird. Statt von einer Dichotomisierung automatischer vs. nicht-automatischer Prozesse zu sprechen, identifiziert Bargh (1994) vielmehr zentrale Merkmale, die kognitive Prozesse als mehr oder weniger automatisch ausweisen.

1.4.2.1 Kennzeichen und Formen automatischer Prozesse

Bargh (1994, 1996) unterscheidet vier Kriteriumsvariablen. *Intentionalität* bezieht sich auf einen bewußten Willensakt, der dem Denken und Handeln vorausgeht. Liegt kein Willensakt vor, spricht dies für die Automatisierung. *Kontrollierbarkeit* als weitere Qualität automatisierter Prozesse oder Handlungen beschreibt die (Un-)Fähigkeit, einmal in Gang gesetzte Prozesse oder Handlungen nicht mehr stoppen zu können. *Effizienz* als Kriterium automatischer Prozesse oder Handlungen bedeutet, daß die Beanspruchung kognitiver Ressourcen und Kapazitäten gering ist. Automatische Prozesse sind nicht anstrengungsbedürftig. Automatische Prozesse laufen außerhalb des *Bewußtseins* der Person ab. Es werden solche Prozesse als automatisch bezeichnet, die nicht bewußtseinspflichtig sind. Dies ist besonders dann der Fall, wenn die mentalen Prozesse häufig und konsistent angewendet werden. Unter solchen Bedin-

gungen können sie durch die bloße Präsenz der auslösenden Stimuli aktiviert werden (z.B. stereotypes Denken).

Diese Kriteriumsvariablen können als Komponenten von kognitiven Prozessen oder Handlungen verstanden werden, die voneinander unabhängig sind. Wenn eine Person den Entschluß faßt, mit dem Auto zu fahren, stellt das Autofahren für den geübten Autofahrer weitgehend ein automatisches Verhalten dar, das nicht bewußt kontrolliert wird und somit ausreichend kognitive Kapazität für ein Gespräch mit dem Mitfahrer bleibt. Ein anderes Beispiel für automatisches Verhalten ist das Bremsen vor einer roten Ampel. Diese Reaktion wird lediglich durch den Umweltstimulus ausgelöst. Die Unabhängigkeit der verschiedenen Merkmale automatischer Prozesse bedeutet jedoch nicht, daß sie willkürlich miteinander kombiniert auftreten. Bargh (1992; 1994) differenziert drei zentrale Kombinationen oder Formen von Automatismen.

Vorbewußte Automatismen werden durch die Präsenz eines Stimulus, auf den die Aufmerksamkeit gerichtet ist, ausgelöst. Dabei gilt, daß der Stimulus nicht bewußt wahrgenommen werden muß. Er kann beispielsweise subliminal präsent sein, um die Reaktion auszulösen. Die Aktivierung ist lediglich an die Aufmerksamkeitsfokussierung der Person auf den Stimulus gebunden. Dieser Prozeß ist somit (a) intentionslos, (b) kann auch nicht kontrolliert werden und (c) benötigt wenig Kapazität. Wichtig ist, daß die Aktivierung dieses Prozesses der Person (d) nicht bewußt ist.

Nachbewußte Automatismen treten in zwei verschiedenen Formen auf. Ein nachbewußter Automatismus kann durch *spreading activation* erzeugt werden. Dabei wird die Zugänglichkeit verwandter Konzepte (assoziative Verbindungen) im semantischen Gedächtnis erhöht. In den zugehörigen Experimenten werden zuerst Primingprozeduren (z.B. Satzergänzung) eingesetzt und dann der Effekt des Primings auf eine gleichthematische Variable gemessen. Z. B. wird durch die Primingprozedur das Leistungsmotiv angeregt und in einer vermeintlich unabhängigen, zweiten Studie Leistungsmaße in einer Trivial Pursuit Aufgabe erhoben (Dijksterhuis & van Knippenberg, 1998). Nachbewußte Automatismen zeigen sich auch darin, daß Primingprozesse nicht nur bei assoziativ verknüpften Konzepten, sondern auch bei identischen Konzepten ihre Wirkung entfalten. In diesen Primingstudien wird der Einfluß temporär erhöhter Zugänglichkeit von Konzepten auf das Denken und Verhalten untersucht. Bei den TeilnehmerInnen von derartigen Primingstudien werden bestimmte Inhalte aktiviert (wie z.B. risikofreudig versus unverantwortlich) und deren Effekte auf eine nachfolgende Personenbeurteilung untersucht. Die zu beurteilende Person wird dabei als risikofreudiger versus unverantwortlicher wahrgenommen.

Zielabhängige Automatismen stellen die dritte Form eines automatischen Prozesses dar. Durch einen bewußten Willensakt wird ein Prozeß in Gang gesetzt, der dann automatisch zu Ende läuft. Das prototypische Beispiel ist Autofahren. Der Entschluß heute mit dem Auto zur Arbeit zu fahren, führt zur Ausführung relevanter Fähigkeiten. Diese bewältigt der erprobte Autofahrer jedoch selbst unter Belastung oder eingeschränkter Aufmerksamkeit. Die einzelnen Handlungsschritte werden nicht explizit geplant und ausgeführt, sondern erfolgen "automatisch".

Bargh differenziert also drei Arten von Automatismen, die sich hinsichtlich ihrer Auslösebedingungen unterscheiden: Sie wurden entweder vorbewußt ausgelöst, stellen nachbewußte Prozesse dar oder können durch Ziele verursacht worden sein. Die verschiedenen Typen der Automatisierung schließen sich nicht gegenseitig aus. Sie können auch miteinander verbunden werden (vgl. die *auto-motive*-Theorie von Bargh, 1990).

1.4.2.2 Bewußtseinslagen als Automatismen

Die kognitive Orientierung der Bewußtseinslagen entsteht spontan mit der Bearbeitung der in der jeweiligen Handlungsphase prävalenten Aufgabe. Bargh (1994) bezeichnet diese Art des Automatismus als *goal-dependent*. Durch das Abwägen eines noch ungelösten Handlungsproblems wird die kognitive Orientierung des Abwägens aktiviert und durch das Planen der Zielausführung die kognitive Orientierung des Planens. Die jeweils aktivierte Art der Informationsverarbeitung beeinflusst außerhalb des Bewußtseins der Person die nachfolgenden Prozesse der Wahrnehmung, der Aufmerksamkeit, der Interpretation und des Urteilens (Transferannahme der Bewußtseinslagen).

Die kognitive Orientierung löst sich wieder auf, sobald die Aufgabe erfüllt ist, wobei allerdings eine gewisse Trägheit in Rechnung zu stellen ist (Trägheitsprinzip der Bewußtseinslagen). Aus dieser Eigenschaft der Bewußtseinslagen wurde das Untersuchungsparadigma für die Erforschung der Bewußtseinslagen abgeleitet. Die Bewußtseinslagen werden in vielen Studien mittels standardisierter Trainingsprogramme induziert. Dabei werden Personen aufgefordert, entweder einen persönlichen Handlungskonflikt (Induktion der abwägenden Bewußtseinslage) oder ein vorgenommenes Handlungsziel (Induktion der planenden Bewußtseinslage) zu bearbeiten. Das Trainingsprogramm zur Induktion der abwägenden Bewußtseinslage fordert die Vpn auf, ein noch ungelöstes Handlungsproblem mit der Struktur "Will ich ein Auslandssemester in der USA absolvieren oder nicht?" zu nennen. Zu diesem sollen Vpn die kurzfristigen und langfristigen Konsequenzen sowohl für diese Entscheidung als

auch gegen diese Entscheidung auflisten und die Wahrscheinlichkeit ihres Eintreffens einschätzen. Zusätzlich sollen sie eventuell auftretende Schwierigkeiten bei der Zielausführung benennen. Zur Induktion der planenden Bewußtseinslage werden die Vpn aufgefordert, ein persönliches Projekt zu nennen, zu dem sie sich bereits verbindlich festgelegt haben, jedoch dessen Durchführung noch nicht in Angriff genommen haben. Außerdem sollte dieses in den folgenden drei Monaten realisiert werden (z. B. ein Auslandsseminar in USA zu absolvieren). Dann werden die Vpn nach den fünf wichtigen Handlungsschritten gefragt, die zur Realisierung ihres Zieles erforderlich sind, und an welchen Orten und mit welchen Hilfsmitteln sie diese in die Tat umsetzen wollen. Anschließend wird in einer vermeintlich zweiten Studie der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die informationsverarbeitenden Prozesse überprüft. Dieses von Gollwitzer (1990, 1991) entwickelte Vorgehen ist inzwischen als Mindset-Priming (Bargh & Chartrand, in Druck) bekannt geworden.

1.5 Empirische Befunde zur Mindset-Theorie

Die Mindset-Forschung begann vor mehr als 10 Jahren und hat in der Zwischenzeit eine Reihe von empirischen Ergebnissen hervorgebracht (Gollwitzer, 1990, Gollwitzer & Bayer, 1999). Im einzelnen wurden die in Kapitel 1.3 postulierten Annahmen bezüglich der Merkmale der jeweiligen kognitiven Orientierung der Bewußtseinslagen empirisch überprüft.

1.5.1 Das Postulat der *open-* und *closed-mindedness*

Eine abwägende Bewußtseinslage sollte die Aufnahmebereitschaft einer Person erhöhen, während diese durch eine planende Bewußtseinslage eher reduziert wird. Je mehr Informationen beachtet werden, also im Kurzzeitgedächtnis enkodiert werden, desto höher ist die Aufnahmefähigkeit einer Person. Eine höhere Aufnahmefähigkeit kann ebenso durch eine Erweiterung des Aufmerksamkeitsfokus erfolgen. Die Überprüfung dieser Annahmen erfolgte mit verschiedenen experimentellen Paradigmen.

Die Breite der Aufmerksamkeitsspanne wurde mittels des klassischen *Noun Span Tests* untersucht. Die Breite der Wortspanne gilt als ein guter Indikator für das Vermögen einer Person, Informationen erfolgreich in ihrem Kurzzeitgedächtnis zu speichern (vgl. Dempster, 1985). Heckhausen und Gollwitzer (1987; Studie 2) gaben ihren Vpn jeweils zwei Listen mit 5, 6, und 7 Wörtern, welche sich die Vpn einprägen und anschließend wiedergeben sollten. Dieser Test wurde mit den Vpn zweimal durchgeführt. Eine erste Messung fand vor

der Induktion der Bewußtseinslagen statt (als Baseline-Messung), die zweite nach der Induktion der Bewußtseinslagen. Es wurde erwartet, daß die abwägende Bewußtseinslage eine Steigerung und die planende eine Verminderung der Gedächtnisleistung bewirkt. Zur Induktion der Bewußtseinslagen wurde folgende Coverstory eingesetzt. Den Vpn wurde ein Kreativitätstest angekündigt. Da manche Personen ein besseres kreatives Vermögen bei farbigen Bildern, andere dagegen ihr kreatives Vermögen eher bei schwarz-weiß Bildern entfalten können, sollten die Vpn selbst entscheiden, mit welchem Testmaterial sie den Kreativitätstest durchführen wollten. Damit sie ihre persönliche Entscheidung fällen könnten, wurden den Vpn beide Bildersätze präsentiert. Eine Gruppe von Personen wurde 90 Sekunden später unterbrochen (abwägende Bewußtseinslage) und der Gedächtnistest wurde das zweite Mal durchgeführt. In der anderen Gruppe fällten die Vpn erst ihre Entscheidung, dann fand zum zweitenmal der Gedächtnistest statt. Die Vpn der Kontrollgruppe hatten dagegen lediglich die Informationen über den Kreativitätstest erhalten, bevor sie am zweiten Gedächtnistest teilnahmen. Die Wortspanne wurde nach der klassischen Prozedur von Woodworth und Schlosberg (1954, S. 696) gebildet. Die Anzahl richtig wiederholter Wörter war bei Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage am besten. Diese Vpn zeigten höhere Leistungen im Vergleich zur Baseline-Messung und zu den Vpn der Kontrollgruppe. Die Leistungen der Vpn in der planenden Bewußtseinslage zeigten überraschenderweise keine Veränderungen im Vergleich zur ersten Messung.

Gollwitzer und Heckhausen (1987) gingen davon aus, daß in der abwägenden Bewußtseinslage nicht nur Informationen, die Personen sich einprägen sollten, effektiver verarbeiten, sondern auch solche, die sie sich nicht merken sollten. In einer weiteren Studie (Gollwitzer & Heckhausen, 1987, Studie 1) wurde daher der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die *Aufmerksamkeitsallokation* getestet. Die Vpn erhielten mittels Diaprojektion zentrale und periphere Informationen präsentiert und wurden instruiert, sich die zentralen Informationen einzuprägen, die Fakten über eine deutsche Universitätsstadt enthielten. Bei den peripheren Informationen handelte es sich um einzelne Wörter, die keinen Bezug zu den zentralen Informationen hatten. Nach der Präsentation dieser Diaprojektionen mußten die Vpn unerwartet an einem Wiedererkennenstest über die peripheren Informationen teilnehmen. Die Bewußtseinslagen wurden in dieser Studie durch folgende Coverstory induziert. Die Vpn sollten sich in die Rolle eines Personalchefs hineinversetzen und einen von zwei Kandidaten auswählen. Eine Gruppe wurde in diesen Überlegungen unterbrochen und bekam dann die Diaprojektionen gezeigt, die anderen Gruppe hatte zuvor bereits ihre Entscheidung gefällt. Die Vpn der Kontrollgruppe hatte nicht die Aufgabe erhalten, sich für einen Kandidaten entscheiden zu

müssen. Es zeigte sich, daß die Wiedererkennensleistungen für die peripheren Informationen bei den Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage signifikant besser waren als bei den Vpn in der planenden Bewußtseinslage. Die Personen in der Kontrollgruppe waren dagegen in ihren Wiedererkennensleistungen schlechter als die Personen in der abwägenden Bewußtseinslage, jedoch besser als die Personen in der planenden Bewußtseinslage. Zusätzlich wurde festgestellt, daß Personen in der abwägenden Bewußtseinslage auch bessere Erinnerungsleistungen für die zentralen Informationen erbrachten. Dies spricht dafür, daß Personen in der abwägenden Bewußtseinslage effizienter (schneller) enkodierten als in der planenden. Offen bleibt daher, inwieweit die besseren Wiedererkennensleistungen der Personen in der abwägenden Bewußtseinslage für die peripheren Informationen aus einer breiteren Aufmerksamkeitsallokation resultierte, oder deshalb auftrat, weil die Vpn offener für weitere Informationen waren, da die Aufnahme der zentralen Informationen sie nicht ausgelastet hatte.

Um die breitere Aufmerksamkeitsallokation in der abwägenden Bewußtseinslage eindeutig zu belegen, wurden weitere Studien mit sog. Illusionsfiguren durchgeführt (Gollwitzer & Bayer, 1999). Die sog. Müller-Lyer-Figuren erzeugen "kürzer"-Illusionen dadurch, daß eine Strecke, die mit nach innen gerichteten Spitzen begrenzt ist, kürzer als eine Vergleichsstrecke eingeschätzt wird, während "länger"-Illusionen durch nach außen gerichtete Spitzen erzeugt werden. Mithilfe modifizierter Müller-Lyer-Figuren wurde überprüft, ob eine abwägende Bewußtseinslage infolge ihrer breiteren Aufmerksamkeitsallokation vor "kürzer"-Illusionen schützt. Die Verwendung von Figuren als Stimulusmaterial bietet den Vorteil, daß die Allokation der Aufmerksamkeit unabhängig von der Enkodiergeschwindigkeit vorgegebener Informationen untersucht werden kann.

Die abwägende und planende Bewußtseinslage wurde mit den entwickelten Trainingsprogrammen induziert. Die Vpn erhielten die Coverstory, daß ein Programm zur Steigerung der Handlungseffizienz erprobt wird. Die abwägende Bewußtseinslage wurde dadurch erzeugt, daß die Vpn ein noch offenes persönliches Entschlußproblem mit der Struktur "Soll ich x tun oder nicht" (z. B. in Urlaub fahren) nannten und bearbeiteten. Dazu sollten sie die Vor- und Nachteile für bzw. gegen einen diesbezüglichen Entschluß sowie mögliche Schwierigkeiten nennen. In die planende Bewußtseinslage wurden die Vpn dadurch versetzt, daß sie ein persönliches Zielvorhaben, für das sie sich bereits entschlossen hatten und in den nächsten drei Monaten ausführen wollten, auswählten und sich festlegten, wann sie welche Handlungsschritte zu deren Realisierung ausführen wollen. Anschließend wurden die modifizierten Müller-Lyer-Figuren mittels eines Diaprojektors präsentiert, deren Länge die Vpn einschätzen sollten. Vpn in der planenden Bewußtseinslage empfanden die Strecken der kriti-

schen Figuren als deutlich kürzer als die Vergleichsstrecken, während die Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage die Beurteilungsstrecken nur geringfügig geringer einschätzten als die Vergleichsstrecken, also in geringerem Maße "kürzer"-Illusionen besaßen. Diese Befunde konnten in einer zweiten Studie repliziert werden, die mit einem anderen Satz von Müller-Lyer-Figuren durchgeführt wurde.

Zusammenfassend belegen diese Befunde, daß die Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens einen grundlegenden Einfluß auf die Aufnahmebereitschaft von Informationen ausüben. Personen in der abwägenden Bewußtseinslage zeigten bessere Wiedererkennensleistungen für periphere Informationen, sie verfügten über eine größere Kapazität im Kurzzeitgedächtnis (noun span test) und betrachteten Stimulusvorlagen (wie z.B. graphische Figuren) nicht nur im Zentrum, sondern auch in den Randbereichen. Dagegen sind die Personen in der planenden Bewußtseinslage weniger offen für Informationen. Dies zeigt sich besonders deutlich in ihrer engeren Aufmerksamkeitsallokation. Diese Befunde belegen eine hochspezialisierte Anpassung der Informationsverarbeitung an die Aufgaben des Abwägens und des Planens. Diese Anpassungsleistungen sind der Vpn nicht bewußt. Sie wurden spontan initiiert und laufen obendrein höchst effizient ab. Inwieweit die *open-* und *closed-mindedness* sich auch auf die Aufnahmebereitschaft für selbstrelevante Informationen auswirkt, wird in den Studien 1 und 2 überprüft (siehe Kap. 5 und 6).

1.5.2 Das Postulat der Präferenz für phasenkongruente Informationen

Die abwägende Bewußtseinslage sollte eine Verarbeitung von Informationen begünstigen, die sich auf die Wünschbarkeit und Erreichbarkeit von Handlungswünschen beziehen. In der planenden Bewußtseinslage sollten dagegen solche Informationen, die sich auf die Durchführung (Handlungsgelegenheiten und -mittel) beziehen, bevorzugt verarbeitet werden. Zur Überprüfung dieser Annahmen wurde die spontane Gedankenproduktion der Vpn in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage erfaßt. Ferner wurde getestet, inwieweit phasenkongruente Informationen besser enkodiert und wiedererinnert werden.

Die Präferenz für phasenkongruente Informationen wurde anhand *spontaner Gedankenproduktion* in mehreren Studien überprüft (Heckhausen & Gollwitzer, 1987, Studie 1; Gollwitzer, Heckhausen & Steller, 1990, Studie 1; Taylor & Gollwitzer, 1995, Studie 3). Dazu wurden die Vpn aufgefordert, über Handlungswünsche nachzudenken, für die sie noch keinen Entschluß gefaßt hatten (Induktion der abwägenden Bewußtseinslage) bzw. über Handlungsvorhaben zu reflektieren, für die sie sich bereits festgelegt hatten (Induktion der

planenden Bewußtseinslage). Anschließend wurden die Gedanken der TeilnehmerInnen erfaßt und inhaltsanalytisch ausgewertet. In der abwägenden Bewußtseinslage wurden verstärkt anreiz- und erwartungsbezogene Gedanken geäußert, während in der planenden Bewußtseinslage v.a. realisierungsbezogene Gedanken auftraten (Taylor & Gollwitzer, 1995 Studie 3). In einer weiteren Studie (Gollwitzer, et al., 1990, Studie 1) bekamen Personen unvollständige Märchen zu lesen, die sie weitererzählen sollten. Auch in diesen spontanen Märchenerzählungen tauchten jeweils solche Inhalte auf, die mit den induzierten Bewußtseinslagen kongruent waren.

In einem anderen Experiment (Heckhausen & Gollwitzer, 1987, Studie 1) sollte sich eine Gruppe von Vpn überlegen, mit welchem von zwei Testmaterialien sie ein Kreativitätsexperiment durchführen wollten (abwägende Bewußtseinslage), während die zweite Gruppe bereits einen diesbezüglichen Entschluß gefaßt hatte und die Durchführung erwartete (planende Bewußtseinslage). Auch hier wurden die spontanen Gedanken der Vpn erfaßt. Abwägende Personen äußerten v.a. Gedanken motivationalen Inhalts (d.h. anreiz- und erwartungsbezogene Gedanken) und planende Personen v.a. Gedanken volitionalen Inhalts (d.h. durchführungsbezogene Gedanken).

Ferner wurde überprüft, ob *phasenkongruente Informationen* besser erinnert werden (Gollwitzer, et al., 1990, Studie 2). Phasenkongruente Informationen sollten leichter verfügbar sein, da diese tiefer verarbeitet werden. Diese *cognitive tuning* Effekte werden nicht nur für solche Informationen erwartet, die sich auf das aktuelle Handlungsproblem bzw. Handlungsziel beziehen (Transferannahme der Bewußtseinslagen). Um diese Annahmen zu testen, wurden zur Induktion der verschiedenen Bewußtseinslagen wieder die Coverstory des Kreativitätstests verwendet. Anschließend wurden den Vpn acht Dias gezeigt, in denen Personen mit einem persönlichen Konflikt (z.B. Soll ich meine Wohnung verkaufen oder nicht?) und ihren Gedanken präsentiert wurden. Zwei dieser Gedanken bezogen sich auf den erwarteten Wert dieses Entschlusses (z.B. Es wäre gut, weil ...; es wäre schlecht, weil ...) und zwei auf Gedanken der Zielrealisierung (Wenn ich mich dafür entscheiden würde, dann würde ich zuerst und dann ... ; wenn ich mich dafür entscheiden würde, dann würde ich nicht ... bevor ich ...). Nachdem die Vpn diese Dias gesehen hatten, wurden sie aufgefordert, die präsentierten Informationen wiederzugeben. Eine intensive bewußtseinslagenkongruente Informationsverarbeitung sollte dazu führen, daß in der abwägenden Bewußtseinslage solche Informationen besser verarbeitet werden, die sich auf die Wünschbarkeit des Entschlusses bezogen, während in der planenden Bewußtseinslage solche Informationen tiefer verarbeitet

und daher auch besser erinnert werden, die sich auf die Durchführung der Handlung beziehen. Die Erinnerungsleistungen der Vpn bestätigten diese Hypothesen.

Die Befunde sprechen dafür, daß die kognitive Orientierung der abwägenden und planenden Bewußtseinslage durch die Aktivierung bestimmter phasenkongruenter Kategorien gekennzeichnet ist. Aufgabenkongruente Gedanken werden spontan generiert und aufgabenkongruente Informationen werden tiefer verarbeitet und besser erinnert. Auch hier läßt sich feststellen, daß diese Prozesse nicht bewußt von der Person initiiert, sondern spontan durch die Bewußtseinslagen ausgelöst werden.

1.5.3 Das Postulat der Realitäts- vs. Realisierungsorientierung

Die Einschätzung der Attraktivität und der Realisierbarkeit von Zielvorhaben wird ebenfalls durch die Bewußtseinslagen beeinflusst. Es wird erwartet, daß solche Urteile in der abwägenden Bewußtseinslage aufgrund ihrer Realitätsorientierung akkurater sind. Die Urteile in der planenden Bewußtseinslage sollten dagegen infolge ihrer Realisierungsorientierung ins Positive verzerrt sein.

Fähigkeitsurteile. Eine akkurate Beurteilung in der abwägenden Bewußtseinslage sollte zu einer geringeren Zuschreibung positiver Fähigkeiten und Fertigkeiten führen. Diese Annahme basiert auf den Befunden von Taylor und Brown (1988), wonach die generelle Neigung besteht, sich selbst positiver einzuschätzen als die Realität eigentlich erlaubt (*positive illusions*). In zwei Studien (Steller, Malzacher & Gollwitzer, 1990) wurden Vpn aufgefordert, sich selbst und eine Referenzgruppe (studentische Population) auf verschiedenen Fähigkeiten (z. B. Organisationstalent) zu bewerten. Zuvor wurden die Bewußtseinslagen durch die sog. Trainingsprogramme induziert. Personen in der planenden Bewußtseinslage gaben positivere Selbstbeschreibungen als Personen in der abwägenden Bewußtseinslage ab. Zusätzlich beurteilten sie die Referenzgruppe schlechter, während für Personen in der abwägenden Bewußtseinslage diese Unterschiede statistisch nicht bedeutsam waren. Taylor und Gollwitzer (1995, Studie 1) legten ihren Vpn ebenfalls eine Liste von 21 Personenattributen (z. B. Fröhlichkeit) vor, auf denen sich die studentische Vp im Vergleich zum durchschnittlichen Studierenden beurteilen sollten. Auch hier beurteilten sich die Vpn in der planenden Bewußtseinslage deutlich besser als in der abwägenden.

Kontrollüberzeugungen. Mit dem Paradigma der Kontingenzlernaufgabe wurde in den Studien von Gollwitzer und Kinney (1989) die objektive Kontrolle von Handlungs-Ergebnis-Kontingenzen durch ein zufallsbedingtes Auftreten eines kritischen Ereignisses (in 75% der

Fälle vs. 25% der Fälle) variiert. Damit konnte der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die subjektiven Kontrollüberzeugungen der Vpn getestet werden. Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage gaben in beiden Bedingungen jeweils geringere Kontrolleinschätzungen ab, während Vpn in der planenden Bewußtseinslage zumindest in der 75 % Kontingenz-Bedingung ein deutlich höheres Kontrollerleben berichteten. Dieser Effekt der planenden Bewußtseinslage auf die Kontrollüberzeugung wurde auch in einer Stichprobe mit schwer depressiven Patienten repliziert (Wulf, 1991).

Eigene Verletzbarkeit. In der Einschätzung der eigenen Verletzbarkeit findet sich ebenfalls eine generelle Bereitschaft zur illusionären Sorglosigkeit (Weinstein, 1984). Dabei wird die eigene Verletzbarkeit geringer eingeschätzt als die Verletzbarkeit von Referenzpersonen und -gruppen. Ob diese Urteilstendenz durch die abwägende Bewußtseinslage korrigiert werden kann, haben Taylor und Gollwitzer (1995, Studie 1 und 2) untersucht. Die Vpn sollten angeben, inwieweit sie verschiedene Ereignisse, wie einem Herzinfarkt zu erliegen, eine Scheidung oder einen Autounfall zu erleben, befürchteten. Sowohl für die Ereignisse, die irgendwie kontrollierbar erscheinen (z.B. Herzinfarkt) als auch für Ereignisse, die kaum kontrollierbar sind (z.B. Tod des Partners) zeigten sich Bewußtseinslageneffekte. Die Vpn in der planenden Bewußtseinslage erwarteten zukünftigen, negativen Ereignissen leichter zu entkommen als Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage.

Zusammenfassend sprechen die berichteten Befunde dafür, daß die Bewußtseinslagen einen direkten Einfluß auf die Urteilsbildung in ganz verschiedenen Inhaltsbereichen ausüben. Die abwägende und planende Bewußtseinslage unterstützen jeweils eine andere Art der Informationsverarbeitung, die eine positivere oder negativere Beurteilung der eigenen Eigenschaften, Fähigkeiten und Kompetenzen, sowie eine positivere bzw. negativere Einschätzung der Kontrollierbarkeit und Vermeidbarkeit von zukünftigen Ereignissen und Handlungen herbeiführt. Diese systemtatische Unterschiede stellen recht stabile Befunde dar. Offen bleibt, auf welchen kognitiven Prozessen diese Effekte beruhen.

1.6 Zusammenfassung

Die Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens entstehen durch die Bearbeitung von Aufgaben der jeweils zugehörigen Handlungsphase. Diese Aufgaben können Personen explizit aufgetragen werden (VersuchsleiterIn) oder sie ergeben sich aus dem Versuch einer Person, ihre Wünsche zu verwirklichen. Die Bewußtseinslagen können auch dadurch ausgelöst werden, daß die Person Hinweisreize wahrnimmt, welche stark mit einem zur Zeit noch ungelö-

sten Handlungsproblem bzw. unrealisierten Zielvorhaben verknüpft sind (z. B. das Autohaus löst eine abwägende Bewußtseinslage bei den Personen aus, die sich ein Autokauf überlegen bzw. eine planende Bewußtseinslage bei denen, die sich bereits für den Autokauf entschlossen haben und nach dem passenden Modell suchen).

Die Bewußtseinslagen stellen kognitive Orientierungen dar, wodurch sie die Prozesse der Wahrnehmung, der Aufmerksamkeit, des Interpretierens und Urteilens ganz allgemein affizieren (Transferannahme). Die Wichtigkeit und Realisierbarkeit der ins Auge gefaßten Ziele bestimmen die Tiefe der Bewußtseinslagen. Ferner wird davon ausgegangen, daß sich die Bewußtseinslagen nicht unmittelbar mit der Bearbeitung der Aufgaben auflösen (Trägheitsannahme).

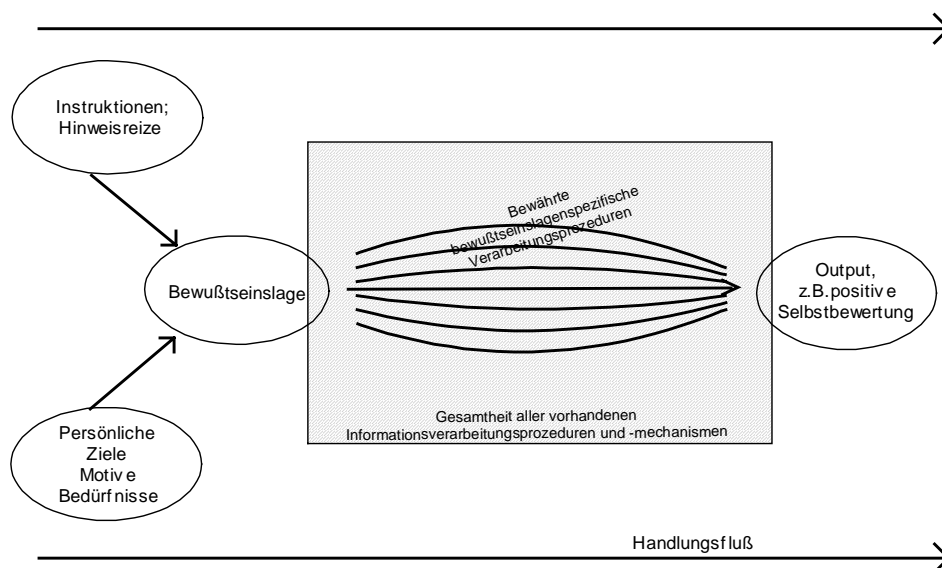


Abbildung 1.3. Die Bewußtseinslagen als kognitive Orientierung

Bei den durch diese Bewußtseinslagen verwendeten Strategien der Informationsverarbeitung handelt es sich um solche, die effizient zur Lösung der jeweiligen Aufgaben beitragen. In diesem Sinne stellen sie informationsverarbeitende Instanzen oder prozedurales Wissen dar. Sie sind hilfreich zur Bewältigung bestimmter Aufgaben und spezialisiert auf das Erzeugen spezifischer Outputs. Dabei wirken die Bewußtseinslagen, ohne daß sich eine Person ihrer bewußt sein muß. Sie laufen anstrengungsfrei ab, was nicht heißt, daß man sie nicht kontrollieren kann, wenn man auf sie aufmerksam gemacht wird.

Smith (1994; Smith & Branscombe, 1987) beschreibt die Entstehung von kognitiven Fertigkeiten, wonach über die Zeit ein Wechsel von heuristischer zu systematischer Informationsverarbeitung stattfindet. Komplexe Entscheidungsvorgänge, die wiederholt auftreten, werden in elaborierte Strategien eingelagert und prozeduralisiert. Aufgabenspezifische Lösungsstrategien können dann unbewußt in kritischen Situation ausgelöst und damit ohne bewußte Intention effizient wirksam werden. Dies bedeutet, daß die Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens mit kognitiven Prozeduren assoziiert sein dürften, die sich für die Bewältigung der jeweiligen Aufgaben als bewährt herausgebildet haben. Die Identifikation dieser kognitiven Prozeduren sowie deren empirische Bestätigung ist in zukünftigen Forschungsarbeiten zu erbringen. Im ersten Teil dieser Arbeit wird dazu ein Beitrag geliefert, wobei die vermittelnden Prozesse für die unterschiedlichen Selbsturteile von Personen in einer abwägenden und planenden Bewußtseinslage erforscht werden.

2 Das Selbst aus der kognitiven und motivationalen Perspektive

In diesem Kapitel wird über die Veränderbarkeit und Stabilität des Selbst gesprochen. Die empirischen Befunde der Mindset-Forschung belegen, daß Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage unterschiedliche selbstbezogene Urteile fällen (Steller, et al., 1990; Taylor & Gollwitzer, 1995) und geht dabei implizit von der Veränderlichkeit des Selbst aus. Es lassen sich in der Selbstforschung zwei Betrachtungsweisen hinsichtlich der Veränderbarkeit bzw. Stabilität des Selbst unterscheiden (Banaji & Prentice, 1994; Higgins & Bargh, 1987; Kihlstrom & Cantor, 1984; Linville & Carlston, 1994). In der kognitiv orientierten Selbstforschung gibt es das Konzept des dynamischen Selbst zur Beschreibung der Veränderbarkeit des Selbst (Hannover, 1997; Markus & Wurf, 1987). Die motivational orientierte Selbstforschung postuliert verschiedene selbstrelevante Motive, die zu unterschiedliche Sichtweisen über die eigene Person führen (Sedikides & Strube, 1995, 1997; Wood, 1996).

2.1 Das Selbst aus der kognitiven Perspektive

Seit Ende der 70er Jahre dominiert der *social cognition*-Ansatz die Forschungsaktivitäten zum Selbst. Das Selbst wird als ein kognitives Konzept betrachtet und mit anderen Wissensstrukturen (z. B. Skripts, Stereotypen) gleichgesetzt.¹ Als kognitives Konzept organisiert das Selbst die abstrakten und konkreten selbstbezogenen Erinnerungen und kontrolliert die Prozesse der Informationsverarbeitung selbstbezogener Informationen (Malle & Horowitz, 1995). Das Selbst ist in einer kognitiven Komponente (Selbstwissen, Selbstbilder, Selbstkonzepte) und einer affektiven Komponente (Selbstwertgefühl) repräsentiert. Das Selbstwertgefühl wird als die evaluative Struktur des Selbst definiert, die primär die Gefühle des Sich-Selbst-Mögens, also die Selbstachtung zum Inhalt hat (Baumeister, 1993; Rosenberg, 1965). Es gibt verschiedene Differenzierungen der affektiven Komponenten des Selbst. So wird beispielsweise zwischen dem globalen (persönlichen) und dem kollektiven Selbstwertgefühl unterschieden (vgl. Crocker & Luhtanen, 1990). Da in dieser Arbeit die kognitiven Komponenten des Selbst im Mittelpunkt stehen, wird auf die Darstellung der affektiven Selbstkomponenten verzichtet (siehe kritische Stellungnahme von Rustemeyer, 1993), sofern in den relevanten Arbeiten keine Bezüge zwischen den affektiven und kognitiven Aspekten des Selbst hergestellt werden. Im folgenden werden die beiden Fragen behandelt, ob es ein glo-

¹ Eine andere Position vertreten z. B. Fiske und Taylor (1991, S.185 ff.).

bales Selbst gibt oder viele verschiedene Selbst, und inwieweit das Selbst stabil ist oder über Zeit und Kontexte variiert.

2.1.1 Die Multiplizität des Selbst

James (1890) vertritt eine multiple Perspektive des Selbst. Mit dem Konzept des *self as known* differenziert James drei Aspekte: Das materielle Selbst (d.h. wie wir physisch sind, was wir haben), das soziale Selbst (d.h. wie wir von anderen gesehen werden) und das spirituelle Selbst (d.h. die Bewußtheit unseres Denkens und Fühlens). In dieser Perspektive wird das Selbst als bekanntes Objekt betrachtet.² Im Gegensatz dazu vertritt Rogers (1959) eine ganzheitliche Position: “Das Selbstkonzept ist eine Gestalt, die dem Bewußtsein zugänglich ist, aber sich nicht unbedingt im Bewußtsein befindet. Eine bewegliche, veränderliche Gestalt, ein Prozeß, der aber zu jeder Zeit eine spezifische Einheit ist” (Rogers, 1959, S. 200).

In der *social cognition*-Literatur findet sich ebenfalls die Annahme eines multiplen Selbst. Linville und Carlston (1994) sehen das Selbst als kognitiv organisiertes Wissen über die eigene Person, das sich nicht von anderen Wissensarten unterscheidet³. Es gibt verschiedene Betrachtungsweisen über das multiple Selbst. Eine temporale Betrachtungsweise unterscheidet zwischen dem vergangenen, gegenwärtigen und zukünftigen Selbst (vgl. Higgins, 1987), die sowohl motivational als auch emotional bedeutsam sind. Das vergangene Selbst kann beispielsweise als Referenzpunkt für die Einschätzung der Zufriedenheit des aktuellen Selbst dienen. Eine andere Strukturierung basiert auf der Unterscheidung zwischen den zentralen und peripheren Selbst. Diese ergeben sich aus der persönlichen Wichtigkeit der verschiedenen Aspekte des Selbst (Markus & Wurf, 1987, Sedikides, 1995). Auch die Valenz der Selbstkonzepte kann als Differenzierungskriterium herangezogen werden, so daß positive und negative Selbstkonzepten bzw. solche, die sowohl positive wie negative Aspekte beinhalten, unterschieden werden können (Linville, 1985; Showers, 1992a). Die Selbstforschung hat sich auch intensiv mit der Bedeutung der kognitiven Repräsentation des Selbst beschäftigt und dabei die Implikationen einer kognitiven Repräsentation des Selbst für das Denken, Handeln und emotionale Erleben aufgezeigt.

² Für James (1890) ist ferner das Selbst als Subjekt relevant, *self as knower*. Diese Perspektive wurde in der Selbstkonzeptforschung lange Zeit vernachlässigt. Sie findet sich v.a. in den motivationalen Ansätzen wieder.

³ Die Repräsentationsformen des multiplen Selbst im Rahmen der unterschiedlichen Gedächtnismodelle sind bei Linville und Carlston (1994, S. 155 ff.) ausführlich dargestellt.

Die Beziehung zwischen Selbstattributen und Selbstschema. Personen entwickeln nicht über alle Informationen und Eigenschaften, die sie über sich besitzen, klare Konzepte (Selbstschema). Es gibt einige Kriterien für die Entscheidung, ob eine Person ein Selbstschema über eine Eigenschaft ausgebildet hat oder nicht. Nach Markus (1977) besitzen Personen Selbstschemata über diejenigen Bereiche des Selbst, die ihnen wichtig sind. Auf solchen Bereichen werden dann beispielsweise andere Personen extremer beurteilt, wobei die Person im hohen Maße davon überzeugt ist, daß ihre Urteile stimmen (vgl. auch den integrativen Selbstschema-Ansatz von Stahlberg, Petersen & Dauenheimer, 1996). Einmal gebildete Selbstschemata sind schwer zu ändern. Unabhängigkeits-Schematiker erinnerten sich an mehr Beispiele für ein unabhängiges Verhalten, sie gaben an, daß sie sich auch in der Zukunft unabhängig verhalten würden, und sie widerstanden, anderen Personen mitzuteilen, sie seien nicht unabhängig (Sweeney & Moreland, 1980).

Die Organisation des Selbstwissens. Linville (1985) geht in ihrer Theorie der Selbstkomplexität davon aus, daß die Organisation, Struktur und Verknüpfung des selbstbezogenen Wissens für das affektive Erleben kritischer Lebensereignisse wichtig ist. Während einige Menschen sich nur in wenigen Dimensionen (z.B. Hausfrau, Mutter und Ehefrau) selbst beschreiben, verfügen andere über eine Vielzahl von Dimensionen (z.B. Hausfrau, Mutter, Ehefrau, Tennisspielerin, Kunstliebhaberin, Gärtnerin). Dieser Unterschied erklärt nach Linville die emotionalen Reaktionen auf alltägliche Ereignisse. Nach ihren Befunden schwingt eine Person in ihren Gefühlen und Selbstbewertungen um so stärker mit positiven und negativen Erlebnissen ihres Lebens auf und nieder, je weniger komplex ihr Selbstkonzept ist.

Die Beziehung zwischen diskrepanten Selbst-Aspekten. Higgins (1987, 1996a) geht in seiner Selbst-Diskrepanztheorie davon aus, daß das Denken einer Person über sich selbst durch fünf Aspekte bestimmt wird: Das aktuelle, das ideale, das zukünftige sowie das Kann- und das Soll-Selbst. Nach Higgins sind nicht primär die individuellen Ausprägungen auf diesen Selbstaspekten, sondern die Diskrepanzen zwischen ihnen für das Erleben verschiedener Formen emotionalen Unbehagens relevant. Beispielsweise treten bei vorhandenen Diskrepanzen zwischen dem aktuellen und dem idealen Selbst sog. *dejection-related* Emotionen (Enttäuschung, Unzufriedenheit, Traurigkeit) auf. Eine Differenz zwischen dem aktuellen und dem Soll-Selbst erzeugt dagegen Ängstlichkeit. Wenn eine Person der Meinung ist, daß sie das Potential hat, ihr Ideal zu erreichen, es aber nicht erreicht, so führt diese Diskrepanz zwischen dem zukünftigen und dem idealen Selbst zu Müdigkeit und Schläffheit (einer motivationsbezogenen Depression). Ist die Person aber der Meinung, daß sie diese Diskrepanz nicht überwinden kann, führt sie zu einer fähigkeitsbezogenen Depression.

Die Beziehung zwischen positivem und negativem Selbstwissen. Wie das Wissen über Stärken und Schwächen innerhalb beziehungsweise über die verschiedenen Selbstschemata hinweg abgespeichert ist, hat nach den Befunden von Showers (1992a, 1992b, Showers & Kling, 1996) auch einen Einfluß auf das Selbstwertgefühl und das Erleben von Depressionen. Das Selbstwertgefühl einer Person ist dann höher, wenn sie ihre Stärken in den wichtigen Bereichen ihres Selbst separat abgespeichert hat. Hat sie dagegen in den wichtigen Bereichen des Selbst v.a. Schwächen, dann ist es für das Selbstwertgefühl der Person günstiger, wenn diese mit den vorhandenen positiven Aspekten gemischt abgespeichert sind.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß sich die Betrachtungsweise eines Selbst als multiples Selbst wissenschaftlich durchgesetzt hat. Die Struktur des Selbst wird von den Autoren jedoch unterschiedlich konzipiert. Dem Selbstkonzept wird sowohl ein Einfluß auf die informationsverarbeitenden Prozesse als auch auf das Erleben von kritischen Ereignissen und das Verhalten zugeschrieben. Dabei spielt auch die Valenz der Selbstkonzepte eine bedeutsame Rolle.

2.1.2 Das dynamische Selbst

Die Frage der Stabilität des Selbst wird auch heute noch heftig debattiert. Einerseits wird dem Selbst unabhängig von Zeit und Kontext eine relative Stabilität zugeschrieben (vgl. Kihlstrom & Cantor, 1987). Andererseits betonte bereits James die Veränderlichkeit des Selbst in Abhängigkeit aktueller sozialer Interaktionen: "A man has as many social selves as there are distinct groups of persons about whose opinion he cares" (James, 1890, S.184). Hier wird das Selbst als veränderlich betrachtet, wobei je nach Situation verschiedene Selbstaspekte salient werden. Eine Integration dieser beiden Perspektiven stellt das Konzept *des dynamischen Selbst* dar, das sowohl stabil als auch veränderbar ist (Markus & Kunda, 1986; Markus & Nurius, 1986; Hannover, 1997). Da nicht alle Aspekte des Selbst in jedem Kontext relevant sind, werden nur die spezifischen Selbstaspekte aktiviert, die für eine Person in einer betreffenden Situation von Bedeutung sind.

In der *social cognition*-Literatur werden verschiedene Mechanismen beschrieben, die eine Aktivierung bestimmter Selbstaspekte hervorrufen. Zwei Mechanismen sind für diese Arbeit relevant. Der häufige Gebrauch bestimmter Selbstschemata erhöht deren Zugänglichkeit, so daß diese *chronisch aktiviert* sind. Chronisch aktivierte Selbstschemata führen beispielsweise zu schnelleren selbstbeschreibenden Urteilen (z. B. Markus, 1977), sie können ferner einen Einfluß auf die Informationsverarbeitung ausüben, ohne daß die Person darüber

ein Bewußtsein besitzt (Bargh, 1982). Die Zugänglichkeit von Selbstwissen kann auch durch kontextuelle Hinweisreize erhöht sein, wie einer aktuellen Tätigkeit (z.B. das Schreiben der Dissertation aktiviert das Selbstschema Doktorandin) oder situative Bedingungen (z.B. die einzige Frau in einer Gruppe zu sein, aktiviert das Geschlechtsschema) (vgl. Higgins, 1996b).

Chronisch oder kontextuell aktiviertes Selbstwissen beeinflusst wiederum die Selbstwahrnehmung und das Verhalten (vgl. den letzten Abschnitt). Ferner hat die Valenz des Selbstkonzepts einen Einfluß auf die aktuelle Stimmung (Sedikides, 1992). In einer Studie wurde das Selbstkonzept der Vpn durch eine Selbstaufmerksamkeitsmanipulation aktiviert. Die Vpn wurden aufgefordert, über persönliche Erlebnisse zu berichten. Danach wurde ihre aktuelle Stimmung erhoben. Personen mit einem positiven Selbstkonzept befanden sich in einer besseren Stimmungslage als Personen mit einem negativen Selbstkonzept. Die Valenz des Selbstkonzepts übte somit einen direkten Einfluß auf die erlebte Stimmungslage aus, obwohl sich die Inhalte der berichteten persönlichen Erlebnisse nicht unterschieden. Dagegen war in der fremd-fokussierten Bedingung (über Erlebnisse anderer Personen berichten) die aktuelle Stimmungslage der Person nicht von der Valenz ihres Selbstkonzepts beeinflusst.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß nicht das gesamte Selbst das Denken, Verhalten und Erleben der Person bestimmt. Es sind vielmehr diejenigen Aspekte des Selbst, die im Moment aktiviert sind. Die häufige Verwendung bestimmter Aspekte des Selbst führt jedoch zu einer höheren Aktivierung dieser Selbstaspekte. Durch den Einfluß chronisch aktivierter Selbstaspekte ergibt sich daher eine gewisse Stabilität im Denken, Verhalten und Erleben der Person.

2.2 Das Selbst aus der motivationalen Perspektive

In dieser Perspektive steht das Selbst als handelndes Subjekt im Mittelpunkt. Menschen haben z. B. im Alltag eine Vielzahl von Möglichkeiten, Rückmeldung über sich zu erhalten und damit Wissen über sich zu erwerben. Selbstrelevante Informationen liefern z. B. Testergebnisse, Meinungen anderer Personen und Vergleiche mit ihnen. Welche Informationen Personen aus diesen Informationsquellen tatsächlich aufnehmen und was sie letztendlich daraus über sich lernen, hängt davon ab, was sie über sich lernen wollen. Es wurden unterschiedliche selbstrelevante Motive identifiziert, die das Verhalten bei der Suche nach selbstrelevanter Rückmeldung steuern (Sedikides & Strube, 1995). Heftig diskutiert wird in diesem Zusammenhang die Anzahl der verschiedenen motivationalen Tendenzen des Selbst. Dabei wird auch der bisherige Sonderstatus der drei klassischen Motive (Selbsterhöhung, Selbstbestäti-

gung und akkuraten Selbstbewertung) hinterfragt. Einerseits wird die Bedeutsamkeit der akkuraten Selbstbewertungstendenz in Frage gestellt (Brown & Dutton, 1995). Brown und Dutton sehen in der Tatsache, daß Personen oft ein ungenaues Wissen über sich besitzen, den Beleg dafür, daß das Bedürfnis nach genauem Wissen kein zentrales Motiv sein kann. Andererseits wird vorgeschlagen, zusätzliche Motive in die Liste zu integrieren, wie beispielsweise das Motiv der Selbstverbesserung (Taylor, Neter & Wayment, 1995) oder das Motiv des *impression management* (Jones & Pittman, 1982). An dieser Stelle erfolgt jedoch lediglich die Darstellung der “klassischen” Motive.

2.2.1 Die drei klassischen Motive der Selbstbewertung

Lange Zeit gab es die “*big three*” Motive im Bereich der Selbstbeurteilung. Das Motiv der Selbsterhöhung (*self-enhancement*) unterstützt die Aufrechterhaltung eines hohen Selbstwertgefühls (z. B. Tesser, 1988; Steele, 1988). Das Motiv nach Selbstbestätigung (*self-verification, self-consistency*) bekräftigt vorhandenes Wissen über sich (z. B. Lecky, 1945, Swann, 1990). Und das Motiv der realistischen Selbstbewertung (*self-assessment*) akzentuiert den Wunsch nach genauem Wissen (z. B. Festinger, 1954, Trope, 1986).

2.2.1.1 Der Wunsch nach Selbsterhöhung

Die Annahme, daß Menschen versuchen, ein hohes Maß an Selbstwertgefühl zu erreichen, wird von Philosophen (Hobbes, Nietzsche, Rousseau, Russell), Anthropologen (Becker), Soziologen (Goffman), Psychiatern und Psychologen (Adler, Allport, James, Koffka, McDouglas, Sullivan) vertreten. In den verschiedenen Selbsterhöhungstheorien wird davon ausgegangen, daß Personen systematisch danach streben, sich selbst als ein wertvolles Wesen zu erfahren. Es gibt zahlreiche empirische Belege für ein solches Streben:

Erinnerung und Verarbeitung selbstrelevanter Information. Nach Kuiper und Derry (1982) zeigen Personen bessere Gedächtnisleistungen bezüglich positiver als negativer selbstrelevanter Information. Auch im Bereich der Informationsverarbeitung finden sich viele selbstunterstützende Strategien. Personen lasen länger positive Informationen über sich (Baumeister & Cairns, 1992), sie suchten eher Informationen, die ihre favorisierte Schlußfolgerung unterstützten (Ditto & Lopez, 1992) und zeigten selbstschützendes Verhalten sowohl bei risikoreichen Entscheidungen (Larrick, 1993) als auch angesichts gesundheitsbezogener

Botschaften (Lieberman & Chaiken, 1992). Weiterhin definierten Personen ihre Eigenschaften und Fähigkeiten in selbstwertdienlicher Weise (Dunning, Meyerowitz & Holzberg, 1989).

Kausale Attributionen. Im Vergleich zum Durchschnitt beurteilen die meisten Menschen sich selbst besser (Taylor & Brown, 1988) bzw. schätzen die eigene Verletzlichkeit geringer ein (Weinstein, 1984). Verzerrte attributionale Antworten werden als selbstwertdienliche *biases* bezeichnet. So werden nach Fiedler, Semin und Koppetsch (1991) günstige Ereignisse auf sich selbst bezogen und Mißerfolge auf andere Personen attribuiert. Steele (1988) fand heraus, daß Personen Mißerfolge dann besser bewältigten, wenn sie Bestätigung in anderen Bereichen suchten.

Auch die sozialen Vergleichsprozesse und Selbstrepräsentationen werden zur Selbsterhöhung verwendet, wie viele empirische Studien belegen. Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß Personen selbstrelevante Informationen so erinnern, beurteilen, präsentieren und vergleichen, daß sie selbst in einem möglichst positiven Licht stehen⁴.

2.2.1.2 Der Wunsch nach Selbstbestätigung (Selbstverifikation)

Die Selbstbestätigungstendenz bzw. das Selbstkonsistenzstreben wurde erstmals von Lecky (1945) beschrieben: "All pleasure appears to trace back to the primary motive for unification" (p.66). Sich Selbst als einzigartig zu erleben, erfordert deren soziale Anerkennung und daher ein Bemühen, die Wahrnehmung über sich mit der sozialen Realität in Übereinstimmung zu bringen. Ein zeitgenössischer Vertreter dieser Richtung ist Swann (1990). In seiner Selbstverifikationstheorie postuliert er, daß ein Bedürfnis nach Kontrolle und Vorhersagbarkeit in der Welt besteht. Daher streben Personen danach, ihre vorhandenen Selbstbilder zu bestätigen. Der Wunsch nach Vorhersagbarkeit und Kontrolle entspringt dabei sowohl einem epistemologischen als auch einem pragmatischen Bedürfnis. Auch für das Selbstbestätigungsstreben gibt es eine Vielzahl empirischer Belege:

Aufmerksamkeit und Erinnern. Swann und Read (1981, Studie 1) haben festgestellt, daß Personen länger die Rückmeldungen von anderen Personen lasen, wenn die Rückmeldung solche Informationen enthielt, die mit ihrem vorhandenen Selbstkonzept übereinstimmte, als wenn die Rückmeldungen nicht mit ihrem Selbstkonzept in Einklang standen. Außerdem erinnerten sie sich besser an solche Informationen, die ihr vorhandenes Selbstkonzept bestätigten (Swann & Read, 1981, Studie 3).

⁴ Siehe weitere empirische Belege bei Sedikides & Strube (1997).

Rückmeldung und Interpretationen. Swann und Read (1981, Studie 2) forderten Vpn auf, sich ihre Interaktionspartner selbst auszuwählen. Dabei suchten sie sich die Personen aus, von denen sie zuvor eine selbstbestätigende Rückmeldung erhalten hatten. Wenn sie laut darüber nachdenken sollten, warum sie welchen Partner auswählten, wurde v.a. der Wunsch nach Selbstbestätigung und genauer Information genannt. Dies war auch dann der Fall, wenn ihr Interaktionspartner sie negativ bewertet hatte (Swann, Pelham & Krull, 1989; Swann, Stein-Seroussi & Giesler, 1992). Eine Präferenz für die Personen, die vorher eine ungünstige Bewertung über die Person abgegeben hatte, wurde auch bei depressiven Personen festgestellt (Swann, Wenzlaff & Tafarodi, 1992, Studie 2). Weiterhin ist die persönliche Verpflichtung (Commitment) auf die partnerschaftliche Beziehung von selbstbestätigenden Äußerungen des Partners beeinflusst. Ehepartner berichteten dann über ein hohes Commitment auf ihren Partner, wenn dieser ihr eigenes Selbstkonzept bestätigte. Dies wurde sogar dann beobachtet, wenn die Person ein negatives Selbstkonzept hatte und dementsprechend negative Rückmeldungen von ihrem Partner erhielt (Swann, Hixon & De La Ronde, 1992).

Die Auflistung unterstützender Belege ist damit nicht erschöpft (vgl. Swann, 1992, 1997). Zusammenfassend belegen diese Studien, daß der Mensch ein ausgeprägtes Bedürfnis danach hat, selbstbezogene Informationen in einer Art und Weise zu suchen, zu interpretieren und zu erinnern, daß die vorhandenen Selbstkonzepte bestätigt werden. Dabei werden auch negative Rückmeldungen bevorzugt, wenn diese Einschätzungen mit den Meinungen der Person über sich selbst übereinstimmen.

2.2.1.4 Der Wunsch nach genauem Selbstwissen

Nach Festinger (1954) sind Menschen bestrebt, eine realitätsnahe, akkurate Bewertung über sich zu erhalten. Deshalb sind sie an diagnostischen Informationen interessiert, unabhängig von möglichen positiven und negativen Implikationen dieser Informationen für das Selbst. Diese Position vertritt auch Trope (1986). Als grundlegendes Motiv für diese Verhaltenstendenz nimmt Trope an, daß Unsicherheiten beseitigt werden sollen (vgl. auch Festinger, 1954; Strube, Lott, Le-Xuan-Hy, Oxenberg & Deichmann, 1986). Eine Reihe von empirischen Studien belegen diese Annahmen:

Aufgabenattraktivität und Aufgabenauswahl. Trope (1979) stellte fest, daß hoch diagnostische Aufgaben attraktiver als gering diagnostische Aufgaben bewertet wurden. Auch äußerten Personen bei solchen Aufgaben eine größere Bereitschaft, diese zu bearbeiten (Trope, 1979) und sich dafür zu engagieren (Brown, 1990; Strube et al., 1986). Es stellt sich je-

doch die Frage, inwieweit diese Studien eher selbstdarstellende Strategien als ein Streben nach Genauigkeit erfaßten. Überzeugend ist das akkurate Selbstbewertungsmotiv erst dann nachgewiesen, wenn Personen davon ausgehen müssen, daß sie die ausgewählten Aufgaben tatsächlich auszuführen haben. In Untersuchungen, in denen sowohl die Aufgabenselektion als auch die Aufgabendurchführung erfaßt wurde, konnte jedoch ebenfalls gezeigt werden, daß Personen ihre Fähigkeiten dadurch überprüften, daß sie hoch diagnostische Aufgaben auswählten und bearbeiteten (Brown, 1990; Strube et al., 1986).

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß auch ein Streben nach genauem Wissen empirisch dokumentiert ist. Personen sind daran interessiert, genaue Informationen über ihre Leistungsfähigkeit zu erhalten. Sie wählen vor allem solche Aufgaben aus, aus denen valide Rückschlüsse über ihre Fähigkeiten gezogen werden können.

2.3 Verschiedene moderierende Variablen

Die Suche nach moderierenden Variablen ist ein wichtiger Teil der Selbstbewertungsforschung. Es sind bereits eine Reihe von Variablen spezifiziert, die auf das Auftreten der einzelnen Motive Einfluß nehmen, jedoch fehlen integrierende Modelle (vgl. Sedikides & Strube, 1997). Moderatorvariablen regulieren die Aktivierung und Anwendung der verschiedenen Selbstmotive. Sedikides und Strube (1997) haben eine Vielzahl moderierender Variablen auf die Selbstbewertung beschrieben. So stellen sie beispielsweise die vorhandene kognitive Kapazität einer Person als mögliche Einflußgröße auf die Selbstbewertungsprozesse dar. Daneben beschreiben sie affekt- oder wertbezogene moderierende Variablen, wobei der Selbstbewertungsprozeß v.a. durch die Aufrechterhaltung eines hohen Selbstwertgefühls beeinflusst wird. Ferner zählen sie informationsbezogene Einflußgrößen (d.h. der Wunsch nach genauem Selbstwissen). Soziale und kulturelle Einflußfaktoren werden an dieser Stelle nicht erörtert, da sie für diese Arbeit nicht relevant sind.

2.3.1 Die kognitive Kapazität

Werden aus Rückmeldungen Implikationen über die eigenen Fähigkeiten gezogen, können unterschiedliche Prozesse stattfinden. Zunächst ist eine Kategorisierung der Rückmeldung in günstige oder ungünstige Informationen erforderlich. Selbstbegründende Urteile erfordern lediglich solche Kategorisierungsprozesse. Für selbstverifizierende Urteile sind weitere kognitive Prozesse notwendig. Es müssen zusätzlich noch Vergleichsprozesse statt, wobei

überprüft wird, inwieweit die Rückmeldung mit dem vorhandenen Selbstkonzept der Person übereinstimmt. Somit beanspruchen diese Art de Selbsturteile mehr kognitive Kapazität. Dies bedeutet, daß das Vorhandensein kognitiver Kapazitäten eine notwendige Voraussetzung für das Auftreten der Selbstverifikation ist (Swann, et al., 1990). Außerdem gehen Sedikides und Strube (1997) davon aus, daß sich Personen der Kosten (d.h. der Beanspruchung kognitiver Kapazitäten) für eine detailliertere Informationsverarbeitung bewußt sind. Daher sollten wird nicht um jeden Preis und bei jeder Gelegenheit eine detaillierte und systematische Analyse der Rückmeldung erwartet.

2.3.2 Affekt- und wertbezogene moderierende Variablen

Eine zweite Klasse von Moderatorvariablen reflektiert die Rolle von Affekt, Stimmung und Emotionen in der Selbstbewertung. Dabei spielt auch die Valenz des Selbstkonzepts eine große Rolle, z. B. inwieweit positive oder negative Selbstaspekte in der Bewertungssituation angesprochen sind. Gemäß der Selbstverifikationsperspektive sind Personen bestrebt, diese zu verifizieren. Gleichzeitig besteht die generelle Tendenz, ein positives Bild von sich aufrechtzuerhalten.

Swann (1990) hat sich intensiv mit dem Wechselspiel der selbstverifizierenden und selbstbegründenden Tendenzen auseinandergesetzt. Er stellt fest, daß die Selbsterhöhung dem affektiven System (d.h. den Gefühlen), die Selbstverifikation dem kognitiven System (d.h. dem Denken) zugeordnet ist. Die Person muß sich demnach in der gegebenen Situation entscheiden, welches System für sie wichtiger ist. Swann (1987) beschreibt diese Situation als *cognitive-affective crossfire*. Damit ist gemeint, daß sich der kognitiv orientierte Wunsch nach Selbstbestätigung mit dem affektiv orientierten Wunsch nach Selbsterhöhung im Wettstreit befindet. Je nachdem, welches System für die Person wichtiger ist, wird sie sich für die eine oder anderen Reaktion entscheiden.

Taylor und Brown (1988) gehen davon aus, daß die Verwendung selbstbegründender Strategien, die sog. positive Illusionen, zum psychologischen Wohlbefinden einer Person beitragen. Daher gilt die Selbsterhöhung sogar als die dominante Motivation (siehe auch Trope und Neter, 1994, Sedikides, 1993, Sedikides & Strube, 1997).

Die Bedeutsamkeit der Wichtigkeit von Selbstkonzepten und der subjektiven Sicherheit bezüglich der Selbstbeurteilung hat Pelham (1991) untersucht. Pelham geht davon aus, daß zwischen der Sicherheit der Selbsteinschätzung und dem Auftreten der Selbstverifikationstendenz eine Verbindung besteht. Wenn Personen sichere Selbsteinschätzungen besitzen,

dann wird eine Selbstverifikationstendenz begünstigt und somit die positiven bzw. negativen Selbstbilder auch weiterhin stabilisiert. Ferner geht Pelham davon aus, daß eine Verbindung zwischen der Wichtigkeit einer Eigenschaft und dem Auftreten der Selbsterhöhung besteht. Eigenschaften, die für eine Person wichtig sind, sollten eine Selbsterhöhungstendenz auslösen.

2.3.3 Informationsbezogene moderierende Variablen

Die Suche nach und die Präferenz für Informationen über Eigenschaften und Fähigkeiten sind die Schlüsselemente in der Selbstbewertung. Sedikides und Strube haben fünf moderierende Variablen unterschieden, die darauf einen Einfluß nehmen, ob aktiv Informationen gesucht werden und welche Qualität die ausgewählten Informationen haben. Zu dieser Gruppe zählen die Variablen Aufgabendiagnostizität, Wichtigkeit und Veränderbarkeit der Eigenschaften, die Konsequenzen der Rückmeldungen und die zeitliche Orientierung. Es werden einige ausgewählte Befunde referiert, die im Kontext dieser Arbeit eine Rolle spielen.

Eine zentrale Moderatorvariable ist die *Diagnostizität der Aufgabe*. Informationen, die Unsicherheiten bezüglich der in Frage stehenden Fähigkeiten nicht reduzieren, sind nicht geeignet, um das Bedürfnis nach genauem Wissen zu erfassen. Wie Personen jedoch die Diagnostizität von Informationen einschätzen, wurde bisher wissenschaftlich nicht untersucht (vgl. Sedikides & Strube; 1997). Wenngleich die Faktoren für die subjektive Einschätzung der Diagnostizität der Tests bisher nicht bekannt sind, konnten bereits verschiedene Bedingungen spezifiziert werden, die das Auftreten des Bedürfnisses nach genauen Informationen begünstigen.

Brown (1990) hat die Bedeutsamkeit vorhergehender Erfolgs- bzw. Mißerfolgsereignisse auf nachfolgende Selbstbewertungsprozesse untersucht und festgestellt, daß Personen mehr Wissen über ihre Fähigkeiten erhalten wollten, wenn sie bereits einen Erfolg erlebt hatten. Hatten die Vpn davor Mißerfolge erlebt, wurden Gelegenheiten zur Selbstbeurteilung nicht genutzt. Sachs (1982) beschäftigte sich mit der Frage, welche Rolle eine kontingente bzw. nichtkontingente Erfolgsmeldungen auf das Interesse an nachfolgenden Aufgaben ausübt. Hier zeigte sich, daß Personen, die kontingente Erfolgsmeldungen erhalten hatten, anschließend häufiger diagnostische Aufgaben auswählten als Personen mit nichtkontingenten Erfolgsmeldungen. Aus diesen Befunden läßt sich die Schlußfolgerung ziehen, daß eine Bedrohung des Selbstwertes durch Mißerfolge zur Vermeidung von diagnostischen Informationen führt.

Die Bedeutsamkeit der subjektiven Annahmen (implizite Theorien) über die *Veränderbarkeit der Eigenschaften* für das Verhalten und Erleben von Erfolg und Mißerfolg hat Dweck (1996) thematisiert. Dunning (1995) untersuchte den Einfluß der impliziten Theorien über die Veränderbarkeit einer Eigenschaft auf das akkurate Selbstbewertungs- und das Selbsterhöhungsstreben, wobei auch die Wichtigkeit der Selbstkonzepte berücksichtigt wurde. Selbsterhöhungs- und akkurates Selbstbewertungsstreben traten dann häufiger auf, wenn die in Frage stehende Eigenschaft für die Person wichtig war. Jedoch moderierten die subjektiven Annahmen bezüglich der Veränderbarkeit der betreffenden Eigenschaft diesen beobachteten Zusammenhang. Eine Selbsterhöhung trat v.a. bei solchen Eigenschaften auf, die als wichtig und unveränderlich wahrgenommen wurden, während akkurate Selbstbewertungen bei wichtigen aber modifizierbaren Eigenschaften auftreten. Dabei spielte sogar die Positivität der antizipierten Rückmeldung keine Rolle.

2.4 Selbstregulatorische Prozesse bei der Selbstbewertung

In einer Selbstbewertungssituation kann eine Person dann Kontrolle ausüben, wenn sie selbst bestimmen kann, ob und wenn ja, welche Art von selbstrelevanten Informationen sie erfahren will. Trope und Neter (1994) gingen der Frage nach, welche Strategien Personen in solchen Situationen einsetzen.

Dazu analysierten die Autoren die Kosten und den Nutzen von selbstrelevanten Informationen. Positive und negative Informationen bringen unterschiedliche Kosten und Nutzen für die Person mit sich. Allgemein gilt, daß antizipierte negative Rückmeldungen unmittelbare affektive Kosten für die Person bedeuten. Selbstwertbezogene Emotionen wie Scham, Schuld, Frustration und Ablehnung sind unmittelbare, unangenehme affektive Begleiterscheinungen. Zusätzlich entsteht ein allgemeines Unbehagen darüber, ob Erwartungen enttäuscht worden sind und deswegen Überzeugungen über die eigene Person aufgegeben werden müssen. Der informative Nutzen dieser Rückmeldung liegt darin, daß die Person in Zukunft Aufgaben adäquater auswählen und die zu leistenden Anstrengungen genauer einschätzen kann. Auch erhält sie Informationen darüber, welche Fähigkeiten sie verbessern bzw. sich erwerben muß.

Die Kosten und Nutzen einer antizipierten Rückmeldung werden von den aktuellen Zielen und Motiven der Person bestimmt. Wenn eine positive Rückmeldung erwartet wird, leistet diese Information einen Beitrag zur Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls. Ist die Information auch diagnostisch, bedient sie zugleich das akkurate Selbstbewertungsmotiv. Hat

die Person außerdem ein positives Selbstkonzept, wird zusätzlich ihre Selbstwahrnehmung bestätigt und das Konsistenzbedürfnis erfüllt.

Wenn eine negative Rückmeldung erwartet wird, dann sind die Kosten und der Nutzen für die verschiedenen Motive nicht kongruent. Hier gilt, daß eine negative Rückmeldung in bezug auf das Selbsterhöhungs- und das Konsistenzmotiv unerwünscht ist und somit affektive Kosten darstellt. Diese Informationen lenken die Aufmerksamkeit auf unentdeckte Schwächen und widerlegen allgemein vorhandene positive Selbstbilder. Im Gegensatz dazu erfüllt eine negative Rückmeldung dann Konsistenzbedürfnisse einer Person, wenn sie ein negatives Selbstkonzept besitzt. Eine negative Rückmeldung wird auch dann als wertvoll erachtet, wenn diese Informationen diagnostisch sind und somit dem akkuraten Selbstbewertungsbedürfnis dienlich sind.

Diese Ergebnis-Kontingenzen ergeben ein Selbst-Kontroll-Dilemma: Der informative Wert einer negativen Rückmeldung wird geschätzt, gleichzeitig sind negative Rückmeldungen mit emotionalen Kosten verbunden. Trope und Neter (1994) nehmen an, daß die antizipierten emotionalen Kosten in der Regel das zentrale Entscheidungskriterium darstellen. Wenn eine Rückmeldung erwartet wird, die hohe affektive Kosten mit sich bringt, wird diese Rückmeldung tendenziell eher vermieden. Ist der informative Nutzen dieser Information jedoch hoch, dann wird erwartet, daß Personen intentionale Bemühungen zeigen, diese Information nicht zu vermeiden. Um Rückmeldung über Schwächen einzuholen, kann die Person ihren Selbstwert beispielsweise dadurch stützen, daß sie sich in anderen Bereichen positiv darstellt (vgl. Tesser & Cornell, 1991).

Trope und Neter (1994) kündigten den Vpn zwei Studien an. Zuerst nahmen sie an einem Test über räumliches Vorstellungsvermögen teil, dann sollte ein Test über ihre soziale Sensibilität stattfinden. Davor erhielten die Vpn fiktive Erfolgs- bzw. Mißerfolgsrückmeldungen für den ersten Test (Erfolgsbedingung: Sie gehören zu den 10 % der besten Testteilnehmern; Mißerfolgsbedingung: Sie gehören zu den 10 % der schlechtesten Testteilnehmern; die Vpn der Kontrollgruppe erhielten kein Feedback). Anschließend wurden die Vpn gefragt, inwieweit sie an Informationen über ihre Stärken und Schwächen beim zweiten Test interessiert seien. In den Antworten zeigten die Vpn in Abhängigkeit von den früheren Rückmeldungen unterschiedliche Präferenzen. Nach früheren Erfolgen wurde mehr Information als nach Mißerfolgen gewünscht. Die Vpn interessierten sich mehr für Informationen über Stärken als über Schwächen. Aus diesen Befunden zogen die Autoren die Schlußfolgerung, daß frühere Erfolge als emotionale Ressourcen fungieren. Damit können die emotiona-

len Kosten von zukünftigen negativen Rückmeldungen besser bewältigt werden. Vor allem können die Personen dadurch den informativen Wert dieser Rückmeldung besser nutzen.

In einem weiteren Experiment konnten die Autoren nachweisen, daß Erinnerungen an frühere Erfolge eine weitere *bolstering*-Strategie darstellen. Sie erleichtern damit die Entscheidung für mögliche negative Rückmeldungen, v.a. wenn daraus langfristig Nutzen gezogen werden kann. Positive Erinnerungen führten zu stärkerem Interesse an positiven und negativen Informationen. Dabei wurden sogar mehr Informationen über die Schwächen gewünscht. Personen, die sich an negative Erlebnisse erinnern sollten, zeigten ein geringeres Interesse an weiteren selbstrelevanten Informationen, auch wenn sich diese Informationen auf Stärken bezogen.

In einer weiteren Studie wurde überprüft, ob das Auftreten selbstverstärkender Strategien von der Art der antizipierten Rückmeldung abhängt. Es zeigte sich, daß antizipierte positive Rückmeldungen in geringem Maße selbstverstärkende Strategien auslösten. Wenn nur geringe positive Rückmeldungen erwartet wurden, trat ein verstärktes *bolstering* auf. Wurde jedoch eindeutig eine negative Rückmeldung antizipiert, gingen die Vpn aus dem "Feld" und zeigten auch kein selbstbegründendes Streben mehr. Damit wurde eine u-förmige Beziehung zwischen einer antizipierten Rückmeldung und dem Ausmaß selbstunterstützender Strategien festgestellt.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Annahme selbstkontrollierender Strategien in selbstbewertenden Situationen empirisch bestätigt wurde. Selbstunterstützende Strategien, wie das Erinnern an frühere Erfolge oder andere positive Erlebnisse, verstärken die Bemühungen, selbstrelevante Informationen einzuholen. Negative Rückmeldungen werden v.a. eingeholt, wenn diese Informationen für die Person einen hohen informativen Wert besitzen. Ansonsten, so die Autoren, regulieren die erwarteten emotionalen Kosten das Verhalten in einer selbstbewertenden Situation.

2.5 Das SCENT-Modell

Das *self-concept-enhancing-tactician*-Modell (kurz: SCENT-Modell) von Sedikides und Strube (1997) ist ein integrativer Ansatz bezüglich der vier motivationalen Tendenzen (Selbstbegründungs-, Selbstbestätigungs-, akkurates Selbstbewertungsstreben - die klassischen Drei - und Selbstverbesserungsstreben), das bestimmte Annahmen und Postulate für den Selbstbewertungsprozeß aufgestellt. Dabei soll der Selbstbewertungsprozeß durch drei Aspekte gekennzeichnet sein: Er ist adaptiv, pragmatisch und dynamisch. Das SCENT-

Modell schreibt jedem der vier Selbstmotive eine adaptive Funktion zu. Das Selbsterhöhungsstreben wird deshalb als eine adaptive Strategie betrachtet, weil positiv verzerrte Selbstkonzepte im allgemeinen die persönlichen Selbstwirksamkeitseinschätzungen erhöhen und dadurch beispielsweise bisher vermiedene Handlungen wieder in Angriff genommen werden (Brown & Dutton, 1995). Sedikides und Strube gehen davon aus, daß jedes Motiv einen wichtigen Beitrag für die mentale Gesundheit der Person leistet, wenngleich sie auf unterschiedlichen Wegen und Bedingungen wirksam werden. Ferner wird der Selbstbewertungsprozeß als pragmatisch betrachtet, d.h. es finden nur dann selbstbewertende Prozesse statt, wenn neue Erkenntnisse bzw. Informationen gewonnen werden, die für die Person nützlich sind. So ist es beispielsweise nicht nötig, weiterhin diagnostische Informationen über einen Fähigkeitsbereich einzuholen, über dessen Ausprägung sich die Person bereits im klaren ist. Und schließlich ist der Selbstbewertungsprozeß dynamisch. Die verschiedenen Motive wirken nicht unabhängig voneinander, sondern können gleichzeitig in einer Selbstbewertung wirksam sein. Dieses dynamische Wechselspiel zu erforschen, wird von den Autoren als die wichtigste Aufgabe zukünftiger Forschung betrachtet.

In ihrem SCENT-Modell formulieren Sedikides und Strube drei Postulate: (1) Die pragmatische, adaptive und dynamische Funktion der Selbstbewertung erfüllt primär ein selbsterhöhendes Streben. Selbsterhöhung kann direkt durch selbstwertdienliche Verzerrungen erreicht werden; in den meisten Fällen werden jedoch indirekte Versuche der Selbsterhöhung durch die Selbstverbesserung, Selbstbestätigung und akkurate Selbstbewertung erwartet. (2) Selbstbewertungsprozesse setzen sich aus einer Informations- und einer Handlungskomponente zusammen. Die informative Komponente repräsentiert die Bildung oder Überprüfung der Qualität der Selbstanpassung an die Umwelt. Aus diesen Informationen kann geschlossen werden, wie gut die persönlichen Fähigkeiten und Eigenschaften mit den Ansprüchen der Situation korrespondieren. Die Handlungskomponente repräsentiert die günstigen Reaktionen bezüglich der vorgegebenen situativen Bedingungen. Gehandelt wird nach der Prämisse, entweder positive Ergebnisse zu erzeugen oder negative zu vermeiden. Unter bestimmten Umständen kann die beste oder taktisch klügste Antwort auch ein selbstdestruktives Verhalten sein. Eine Frau bleibt beispielsweise in einer gewalttätigen Beziehung, weil sie noch schlimmere Reaktionen von ihrem Mann befürchten muß, wenn sie ihn verlassen würde. Aus der Sicht der handelnden Person ist das Verweilen in der gewalttätigen Beziehung daher ein sinnvolles und selbstschützendes Verhalten. (3) Schließlich werden die Funktionen der einzelnen Motive betrachtet. Das Selbsterhöhungsverhalten unterstützt das Selbstwertgefühl, das Selbstverifikationsstreben erhöht Kontrolleinschätzungen, die realistische

Selbstbewertung reduziert Unsicherheiten und Selbstverbesserungsbemühungen ermöglichen Hoffnung und Fortschritt.

In diesem Modell wird erstmals die Fokussierung auf einzelne motivationale Bestrebungen überwunden. Stattdessen wird deren Funktionalität herausgearbeitet. Im folgenden Abschnitt wird das Rubikon-Modell der Handlungsphasen als ein theoretischer Rahmen vorgestellt, der ebenfalls spezifische Aussagen für das Auftreten der verschiedenen Selbstmotive ermöglicht. Während das SCENT-Modell die Selbsterhöhung als zentrale Ordnungseinheit betrachtet, stellt der handlungstheoretische Ansatz solche funktionalen Überlegungen in den Mittelpunkt, die sich auf die Bewältigung der verschiedenen Aufgaben im Handlungsverlauf beziehen, und somit im Dienste eines zielorientierten Handelns stehen.

3 Die Untersuchungshypothesen

Die Mindset-Forschung belegt den Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Selbsturteile. Personen in der planenden Bewußtseinslage fällen positivere Urteile über sich als in der abwägenden Bewußtseinslage. Dabei stellt sich die Frage, auf welche Weise die Bewußtseinslagen diese unterschiedlichen Selbsturteile hervorufen. Die Mindset-Theorie postuliert verschiedene Formen der Informationsverarbeitung in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage. In zwei Studien wird überprüft, inwieweit das Prinzip der *open-* und *closed-mindedness* sowie die Realitäts- und Realisierungsorientierung die Auswahl bzw. Präferenz von selbstrelevanten Informationen beeinflussen und dadurch die Unterschiede in den Selbsturteilen erklärt werden können.

Zunächst werden nochmals die bisherigen Befunde über den Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Selbsturteile dargestellt und kritisch diskutiert. Anschließend wird das Untersuchungsparadigma der Informationssuche und die Untersuchungshypothesen vorgestellt.

3.1 Bisherige Befunde und kritische Einwände

Wie bereits in Kapitel 1 berichtet, gibt es eine Reihe von Studien, die einen Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Urteile über die eigene Person nachweisen. Personen in der planenden Bewußtseinslage schätzten sich bei einer Reihe von Eigenschaften und Fähigkeiten positiver ein als in der abwägenden (Taylor & Gollwitzer, 1995, Studie 2) bzw. schrieben sich höhere Fähigkeiten in wichtigen Bereichen des Selbst zu (z.B. Organisationsfähigkeit, Leistungsstreben) als einer Referenzgruppe (Steller, et al., 1990). Ferner äußerten Personen in der planenden Bewußtseinslage höhere *illusion of control*-Urteile (Gollwitzer & Kinney, 1989) und schätzten ihre eigene Verletzbarkeit geringer ein (Taylor & Gollwitzer, 1995, Studie 1 und 2). Auch berichteten Personen in der planenden Bewußtseinslage über höhere Selbstwertgefühle als Personen der abwägenden Bewußtseinslage (Taylor & Gollwitzer, 1995, Studie 1 und 2).

Diese Ergebnisse werden als Ausdruck einer Realitätsorientierung beim Abwägen und einer Realisierungsorientierung beim Planen interpretiert. Aufgrund der Realitätsorientierung werden in der abwägenden Bewußtseinslage realistische Einschätzungen über sich und die Welt erwartet. Damit können solche Zielwahlen vermieden werden, die zwar hohe Attraktivitätsanreize besitzen, aber mit den vorhandenen Fähigkeiten oder unter den gegebenen situativen Rahmenbedingungen nicht realisierbar sind. Realistische Urteile über persönliche

Fähigkeiten und Eigenschaften, Handlungskompetenzen und die eigene Verletzbarkeit liefern eine solide Informationsgrundlage und sollten von einer abwägenden Person zur Bestimmung der Realisierbarkeit der Handlungswünsche in Betracht gezogen werden. Die Realisierungsorientierung der planenden Person sollte dagegen die Bildung der ins Positive verzerrte Urteilen bezüglich der Realisierbarkeit und Attraktivität der ausgewählten Ziele begünstigen. Bereits auf ein Ziel festgelegt, sollte die Person selbstkritische Zweifel über eigene Fähigkeiten und Fertigkeiten eher vermeiden. Sie sollte vielmehr an eine erfolgreiche Durchführung des Zielvorhabens glauben und sich dementsprechend die relevanten Fähigkeiten auch zuschreiben. Daraus entstehen die sog. positiven Illusionen über das Selbst, die für die Aufrechterhaltung des aktuellen Zielstrebens dienlich sind (vgl. Taylor & Brown, 1988; Brown & Dutton, 1995).

Gegen diese Interpretation der beobachteten Befunde gibt es jedoch kritische Einwände. Es handelt sich dabei einerseits um solche Fragen, die sich an die Methode der Mindset-Forschung zur Induktion der Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens richten. Der zentrale Kritikpunkt an der Mindset-Forschung bezieht sich auf die Operationalisierung der Bewußtseinslagen durch die sog. Trainingsprogramme. Die experimentelle Manipulation der Bewußtseinslage des Abwägens beinhaltet nämlich die Instruktion, pro- und contra- Aspekte der einzelnen Handlungsalternativen zu elaborieren. Diese Instruktionen können als Aufgaben-Priming die Bearbeitung nachfolgender Aufgaben beeinflussen. Im Falle einer nachfolgenden Selbstbewertungsaufgabe, könnten Personen, die ein Abwäge-Trainingsprogramm durchlaufen haben, nun ebenso nach positiven und negativen Aspekten ihres Selbst suchen, diese in ihre Urteilsbildung einbeziehen und dementsprechend weniger positiv verzerrte Urteile über sich fällen.

Aus dieser Perspektiven können die beobachteten Unterschiede somit ebensogut Effekte der vorhergehenden Aufgabeninstruktionen darstellen. Diese alternative Erklärungsmöglichkeit soll durch folgende Veränderung in der Durchführung der Studien 1 und 2 ausgeschlossen werden. Zuerst werden allen Vpn explizit mögliche positive und negative Informationen über das Selbst präsentiert. Aus diesen sollen sie fünf Informationen auswählen (Studie 1) bzw. jeweils angeben, wie sehr sie an der jeweiligen Studie interessiert seien (Studie 2), d.h. alle Vpn wird ein weiter Fokus auf mögliche Stärken und Schwächen durch das umfassende Informationsangebot präsentiert.

Ein anderer Kritikpunkt bezieht sich auf die Inhalte der Trainingsprogramme (d.h. die persönlichen Projekte). Zur Induktion der abwägenden Bewußtseinslage wurden die Personen aufgefordert, solche persönlichen Zielwünsche auszuwählen, für die sie noch keinen Ent-

schluß gefaßt hatten und die relativ komplex, aber realisierbar sein sollten. Dadurch könnten Vpn solche Projekte auswählen, die für sie eine besonders hohe Attraktivität besitzen (sog. Wunschträume), ohne deren Realisierung ernsthaft anzustreben. Zur Induktion der planenden Bewußtseinslage wurden die Personen dagegen aufgefordert, solche Projekte auszuwählen, für die sie bereits einen Entschluß gefaßt hatten und die sie dementsprechend auch realisieren wollten. Damit könnte eine Auswahl solcher Projekte begünstigt werden, die weniger attraktiv, aber leichter zu realisieren sind. Die Unterschiede in der nachfolgenden Selbstbewertungsaufgabe könnte daher auch darauf zurückzuführen sein, daß bei den Trainingsprogramme Projekte mit unterschiedlichem Schwierigkeitsgrad ausgewählt wurden, was die anschließende Selbstbeurteilung systematisch beeinflusste. Um diese Einwände zu begegnen, wird in den folgenden Studien zusätzlich die Realisierbarkeit und die Attraktivität der bearbeiteten Projekte erhoben und ihr Einfluß auf die Selbsturteile überprüft wird.

Auch auf theoretischer Ebene gibt es eine alternative Interpretationsmöglichkeit für die bisherigen Befunde. Die Unterschiede in den Selbsturteilen von Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage könnten durch andere Faktoren beeinflusst sein. Als mögliche Einflußgröße wird dabei die Stimmung der Person diskutiert. Nach Schwarz (1990) kann die aktuelle Stimmungslage in der Urteilsbildung als Hinweisreiz verwendet werden. Planende Personen könnten deshalb positivere Urteile über sich gefällt haben, da sie sich in einer besseren Stimmung befanden. Diese Interpretation kann jedoch bereits durch die Befunde von Taylor und Gollwitzer (1995) widerlegt werden. Da sich Personen in der planenden Bewußtseinslage tatsächlich in einer positiveren Stimmung als Personen in der abwägenden Bewußtseinslage befanden, wurde die aktuelle Stimmung der Vpn als Kovariate in die Analysen einbezogen. Dadurch reduzierte sich zwar der Effekt der Bewußtseinslagen auf die selbstrelevanten Urteile, blieb jedoch statistisch signifikant. Die unterschiedlichen Selbsturteile abwägender und planender Personen können demnach nicht auf Stimmungsunterschiede reduziert werden.

3.2 Theoretische Grundlagen für die Untersuchungsmethode

Das Modell der Hypothesentestung (Baumeister & Newman, 1994; Pyszczynski & Greenberg, 1987; Trope & Liberman, 1996) stellt den theoretischen Bezugsrahmen für die Operationalisierung der Untersuchungsfragen dar. Danach erwirbt eine Person Wissen über sich, indem sie Annahmen/Hypothesen über ihre persönlichen Fähigkeiten generiert und diese Annahmen anschließend überprüft (Kruglanski, 1989). Die Hypothesentestung wird durch eine

Reihe von Faktoren beeinflusst (Klayman, 1995; Klayman & Ha, 1987). Die aktuelle Zielsetzung nimmt beispielsweise darauf einen Einfluß, welche Hypothesen eine Person überhaupt aufstellt und inwieweit alternative Hypothesen mit berücksichtigt werden. Ferner ist der Prozeß der Hypothesentestung davon beeinflusst, welche Informationen eine Person zur Überprüfung ihrer Hypothesen heranzieht und inwieweit die Diagnostizität der Informationen berücksichtigt wird. Im folgenden werden aus handlungstheoretischer Perspektive spezifische Vorhersagen über die Hypothesentestung in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage formuliert.

In der abwägenden Bewußtseinslage sollen akkurate und realitätsnahe Urteile gebildet werden. Dies erfordert eine Offenheit für Informationen aller Art. Daher sollten Personen in der abwägenden Bewußtseinslage Hypothesen darüber formulieren, inwieweit positive und negative Fähigkeiten bei ihnen vorhanden sind. In der planenden Bewußtseinslage erfolgt eine positive Selbstdarstellung. Daher wird erwartet, daß Personen in der planenden Bewußtseinslage lediglich die Hypothese überprüft wird, inwieweit positive Fähigkeiten bei ihnen vorhanden sind (positive Teststrategie).

Nach dem aktuellen Stand der Forschung ist dann von einer Bestätigungstendenz zu sprechen, wenn die Diagnostizität der Rückmeldung nicht in Betracht gezogen wird bzw. wenn aussagekräftige Informationen zugunsten bestätigender Informationen vermieden werden (Devine, Hirt & Gehrke, 1990). Eine Bestätigungstendenz kann aber auch dann auftreten, wenn keine positive Teststrategie verwendet wird, sondern Personen lediglich mehr hypothesenkonsistente als hypotheseninkonsistente Informationen auswählen (Fiedler, Walther & Nickel, in press). Als Erklärung für diese Annahme werden lernpsychologische Befunde herangezogen, die besagen, daß das, was öfter erfahren wird, auch besser behalten wird (Rescorla & Wagner, 1972). Verzerrungen in der Suche nach selbstrelevanten Informationen können also auftreten, wenn (a) die Diagnostizität der Informationen nicht berücksichtigt wird und (b) mehr hypothesenkonsistente als hypotheseninkonsistente Informationen gewünscht werden.

Personen in der abwägenden Bewußtseinslage sollten ausgewogen Informationen über ihre positiven und negativen Fähigkeiten (Stärken und Schwächen) suchen und dabei solche Informationen auswählen, die genaue Angaben über die Ausprägung dieser Fähigkeit liefern. Diese Art der Hypothesentestung wird nach Trope und Liberman (1996) als diagnostisches Hypothesentesten bezeichnet. Für Personen in der planenden Bewußtseinslage wird dagegen erwartet, daß sie v.a. solche Informationen heranziehen werden, die sie lediglich über ihre positiven Fähigkeiten informieren und ferner solche Informationen bevorzugt wer-

den, die diese Annahme eher bestätigen. Somit werden diesbezüglich aussagekräftige Informationen eher vermieden. Nach Trope und Liberman (1996) stellt diese Form ein pseudodiagnostisches Hypothesentesten dar.

3.3 Die konkreten Hypothesen

Ziel der nachfolgenden zwei Studien ist es, die vermittelnde Prozesse für die unterschiedlichen Selbsturteile von Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage zu untersuchen. Dazu soll überprüft werden, welche Informationen eine Person über sich einholt, um sich selbst zu beurteilen. Damit können Erkenntnisse über die unterschiedliche Strategien bei der Informationssuche bzw. Form der Hypothesentestung in der abwägenden und planenden Bewußtseinslagen gewonnen werden.

Nach dem Prinzip der *open-mindedness* ist in der abwägenden Bewußtseinslage eine Offenheit für Informationen aller Art zu erwarten. Dementsprechend sollten Informationen sowohl über mögliche Stärken als auch Schwächen gewünscht werden. Ferner wird erwartet, daß genaue Selbsturteile angestrebt werden. Daher sollten sie solche Informationen präferieren, die aussagekräftige Rückmeldungen liefern. In der planenden Bewußtseinslage wird gemäß der Realisierungsorientierung und der *closed-mindedness* eine Präferenz für positive Informationen erwartet. Da sie eine positive Darstellung ihrer eigenen Fähigkeiten anstrebt, sollte sie auch solche Informationen präferieren, die diese positiven Einschätzungen eher bestätigen.

Daraus ergeben sich für Studie 1 folgende Hypothesen bezüglich der Suche nach selbstrelevanten Informationen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage:

- Abwägende Personen sind offen für Informationen über mögliche Stärken und Schwächen. Planende Personen präferieren dagegen Informationen über mögliche Stärken.
- Abwägende Personen suchen aussagekräftige, diagnostische Informationen, planende Personen präferieren dagegen bestätigende Informationen.

Im vorherigen Kapitel wurde berichtet, daß die Informationssuche einer Person durch ihr vorhandenes Selbstkonzept beeinflusst wird. Es wird jedoch erwartet, daß die kognitive Orientierung der jeweiligen Bewußtseinslage primär die Suche nach selbstrelevanten Informationen lenkt. Aufgrund der vorliegenden empirischen Befunde zur Bedeutsamkeit der vor-

handenen Selbstkonzepte auf selbstrelevante Prozesse ist es jedoch sinnvoll, das vorhandenen Selbstkonzept der Vpn zu erfassen und zu überprüfen, ob sie eine Moderatorvariable darstellt.

Im folgenden wird aufgezeigt, wie Vorhersagen der Bewußtseinslagentheorie auf die Suche selbstrelevanter Information mit den verschiedenen Selbstmotive in Verbindung stehen. Die Bewußtseinslagentheorie postuliert je nach vorhandener Bewußtseinslage bestimmte Strategien in der Informationssuche nach selbstrelevanten Informationen. Die unterschiedlichen Strategien repräsentieren auch verschiedene selbstrelevante Motive. Dabei wird zwischen dem Selbsterhöhungsstreben, den Selbstbestätigungsstreben und dem akkuraten Selbstbewertungsstreben unterschieden. Wenn man die Konsequenzen der verschiedenen Selbstmotive auf die Suche nach selbstrelevanter Information betrachtet, dann ergibt sich folgendes Bild: Das Selbsterhöhungsstreben begünstigt die Suche nach positiven Informationen, das Selbstbestätigungsstreben erzeugt eine selbstkonzeptkongruente Informationssuche und bei einem akkuraten Selbstbewertungsstreben werden diagnostische Informationen über die eigenen Fähigkeiten eingeholt. Die Berücksichtigung der Valenz des vorhandenen Selbstkonzepts ist insofern wichtig, da sich das Selbstverifikationsstreben von Personen mit positiven und negativen Selbstkonzept unterscheidet. Zur Verifizierung ihres Selbstkonzept bevorzugt eine Person mit positivem Selbstkonzept positive Informationen und eine Person mit negativem Selbstkonzept negative Informationen. Da die motivationalen Tendenzen z. T. miteinander in Konkurrenz stehen, gilt es zu schauen, welche motivationale Tendenzen mit den Bewußtseinslagen übereinstimmen und welche motivationale Tendenzen mit ihnen konkurrieren.

Zunächst wird der *innere Konflikt zwischen den motivationalen Tendenzen, der bei der Suche nach selbstrelevanten Informationen für die Personen in der abwägenden Bewußtseinslage auftritt*, dargestellt. Die kognitive Orientierung der abwägenden Bewußtseinslage postuliert eine Offenheit für mögliche Stärken und Schwächen sowie eine Realitätsorientierung und stellt damit eine Bedingung für das Auftreten der akkuraten Selbstbewertungstendenz dar (siehe Abb. 3.1). Daraus ergibt sich, daß bei Personen mit positivem Selbstkonzept die Suche nach negativen Informationen (als ein Aspekt ihres akkuraten Selbstbewertungsstrebens) mit dem Selbsterhöhungs- und Selbstbestätigungsstreben (nur positive Informationen werden gewünscht) konkurriert und deshalb die Personen intentionale Anstrengungen für eine selbstkritische Informationssuche (d.h. die Suche nach negativen Informationen) aufbringen müssen.

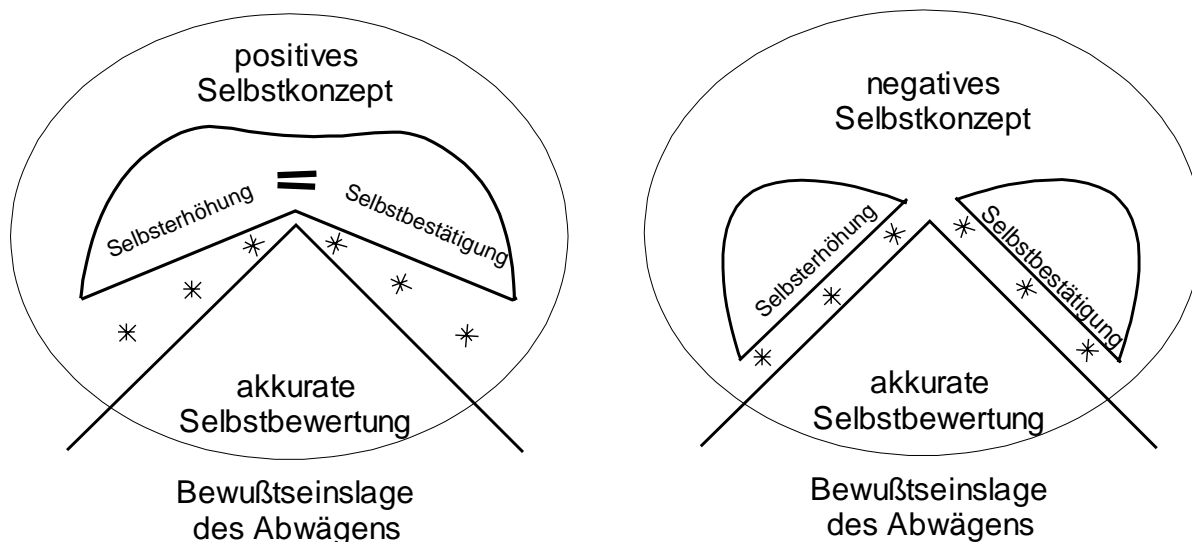


Abbildung 3.1. Personen mit positiven und negativen Selbstkonzept in abwägender Bewußtseinslage

Personen mit einem negativen Selbstkonzept erleben in der abwägenden Bewußtseinslage einen anderen Konflikt. Aus der postulierten Offenheit für positive und negative Informationen ergibt sich bei ihnen insofern ein Konflikt, als die Offenheit für positive Informationen (als ein Aspekt des akkuraten Selbstbewertungsstrebens) nicht mit ihrem Selbstbestätigungsstreben übereinstimmt. Ebenso wenig ermöglicht die postulierte Offenheit für negative Informationen ein Selbsterhöhungsstreben. Auch hier gilt, daß für diese Personen intentionale Anstrengungen für eine selbstkritische Informationssuche erforderlich sind.

Im folgenden wird aufgezeigt, welchen *inneren Konflikt die Personen in der planenden Bewußtseinslage bei der Suche nach selbstrelevanten Informationen* erleben. In der planenden Bewußtseinslage sollte eine positive Selbstdarstellung stattfinden, weshalb eine selektive Informationssuche für mögliche Stärken erwartet wird. Diese kognitive Orientierung der Bewußtseinslage des Planens begünstigt damit eine motivationale Tendenz zur Selbsterhöhung. Eine Präferenz für positive Informationen unterstützt bei Personen mit positivem Selbstkonzept das Selbsterhöhungs- und das Selbstbestätigungsstreben. Daher ergibt sich für die Personen mit einem positiven Selbstkonzept lediglich eine konkurrierende motivationale Tendenz, nämlich die akkurate Selbstbewertungstendenz. D. h. die durch die planende Bewußtseinslage ausgelöste Informationssuche verläuft bei diesen Personen relativ anstrengungsfrei ist (siehe Abbildung 3.2).

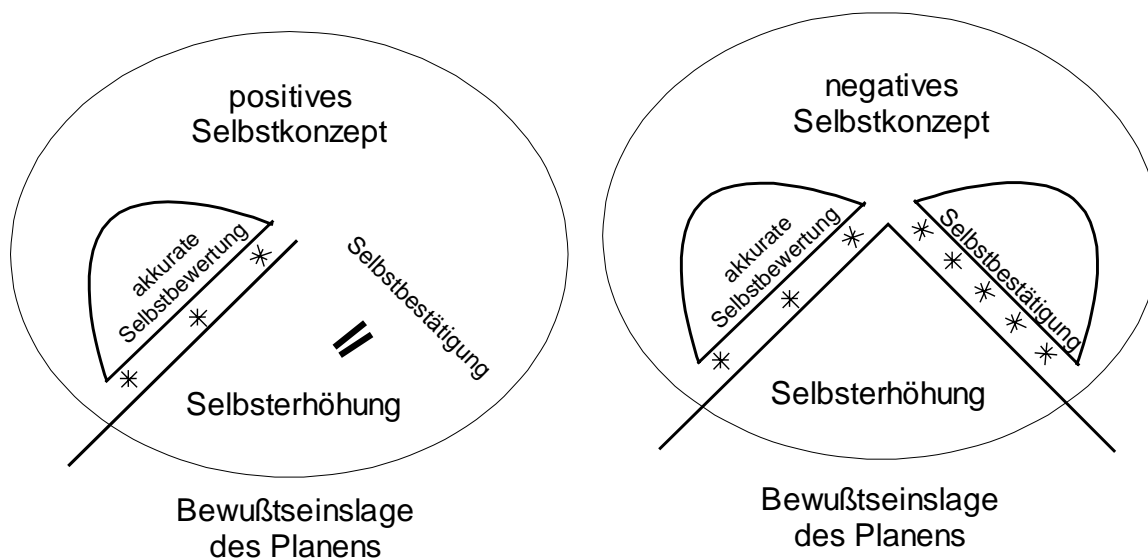


Abbildung 3.2. Personen mit positiven und negativen Selbstkonzept in planender Bewusstseinslage

Personen mit negativem Selbstkonzept befinden sich auch in der planenden Bewusstseinslage in einer anderen Situation. Eine selbsterhöhende Informationssuche steht mit ihren Selbstbestätigungstendenzen (nur negative Informationen) gänzlich in Opposition. Gleichzeitig beschränkt diese Tendenz die akkurate Selbstbewertungstendenz. Daher wird erwartet, daß diese Personen starke intentionale Anstrengungen für eine positive Informationssuche aufbringen müssen.

Es wurde gezeigt, daß die kognitive Orientierung der Bewusstseinslagen des Abwägens und Planens verschiedene motivationale Tendenzen begünstigt. Für Personen in der abwägenden Bewusstseinslage wird ein selbstbewertendes Verhalten erwartet. Für eine akkurate Selbstbewertung der eigenen Fähigkeiten gilt es, die motivationalen Tendenzen der Selbsterhöhung und der Selbstbestätigung zu ignorieren. In der planenden Bewusstseinslage wird dagegen ein selbstbegründendes Verhalten erwartet. Im Dienste einer positiven Selbstdarstellung sollten Personen auf eine genaue Selbstwahrnehmung in jedem Fall weniger Gewicht legen. Zusätzlich ergibt sich für Personen mit einem negativen Selbstkonzept, daß sie auch kein selbstbestätigendes Verhalten zeigen sollten. Aus handlungstheoretischen Überlegungen ergeben sich also spezifische Vorhersagen für das Auftreten bestimmter motivationaler Tendenzen, die jeweils Vorrang gegenüber anderen motivationalen Tendenzen haben sollten.

4 Die Auswahl selbstrelevanter Informationen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage (Studie 1)

In dieser Studie wurde der Einfluß der Bewußtseinslagen bei der Auswahl selbstrelevanter Informationen untersucht. Nach dem Prinzip der Offenheit besteht für abwägende Personen eine hohe Bereitschaft für Informationen aller Art. Dagegen sollten planende Personen nach dem Prinzip der Geschlossenheit eine selektive Informationssuche zeigen. Ferner sollte aufgrund der Realitätsorientierung in der abwägenden Bewußtseinslage eine Präferenz für hoch diagnostische Informationen auftreten und aufgrund der Realisierungsorientierung in der planenden Bewußtseinslage positiv bestätigende Informationen bevorzugt werden.

Zur Überprüfung dieser Fragestellung wurden den Vpn 16 Informationen mit hoher versus niedriger Aussagekraft über mögliche Stärken und Schwächen angeboten, aus denen sie fünf Informationen aussuchen durften. Zusätzlich wurde das vorhandene Selbstkonzept als mögliche Moderatorvariable erfaßt.

4.1 Methode

Versuchspersonen. An der Untersuchung nahmen 64 Studenten der Ludwig-Maximilian Universität München teil. Sie erhielten für ihre freiwillige Teilnahme 10,- DM. Vier Personen wurden aufgrund der Befunde der Manipulationscheckfragen⁵ (MC-Fragen) aus den Analysen ausgeschlossen.

Design. Es handelt sich um ein gemischt-faktorielles 2x2x2x2 -Design. In den Within-Faktoren wurden die Positivität der Information (Stärken und Schwächen) und die Diagnostizität der Information (hoch und niedrig) variiert. In den Between-Faktoren wurden die Bewußtseinslagen (Abwägen und Planen) sowie das vorhandene Selbstkonzept der Vpn (positiv und negativ) unterschieden. Zusätzlich wurden zwei Test-Versionen entwickelt, wobei dieselbe Information einmal in hoch und einmal in niedrig diagnostischer Formulierung präsentiert wurde. Dies diente zur Kontrolle möglicher Inhaltseffekte der Informationen auf das Antwortverhalten der Vpn. Die Verteilung der verschiedenen Testversionen auf die Vpn erfolgt zufällig. Da dieser Faktor keinen Einfluß auf das Antwortverhalten ausübte, wird er im folgenden nicht weiter berücksichtigt.

⁵ Die MC-Fragen überprüften, inwieweit die Instruktionen zur Auswahl der zu bearbeitenden Projekte erfüllt wurden (siehe Induktion der Bewußtseinslagen). Eine Vp, die sehr einfache Projekte auswählte, wurde daher ausgeschlossen. Ebenso drei Vpn, die in der Bedingung Abwägen solche Projekte bearbeitet hatten, zu deren Realisation sie sich bereits verpflichtet hatten.

Versuchsdurchführung. Die Vpn nahmen in Gruppen von drei bis sechs Personen an der Untersuchung teil. Sie erhielten die Information, daß sie an zwei unabhängigen Studien teilnehmen würden. Um die Unabhängigkeit der Experimente glaubhaft zu machen, wurden zwei Versuchsleiterinnen eingesetzt. In der ersten Studie wurde den Vpn das neu entwickelte Münchner Fähigkeits- und Persönlichkeitsinventar (MFPI) präsentiert. Die Durchführung des fiktiven MFPI diente dazu, den Vpn glaubhaft zu machen, daß der Versuchsleiterin nach der Studie individuelle Testergebnisse der Vpn vorliegen würden, und sie hierdurch in der Lage wäre, individuelle Leistungsrückmeldungen zu geben. Die Bearbeitung des MFPI dauerte 20 Minuten. Die zweite Versuchsleiterin stellte sich als Mitarbeiterin eines Managementunternehmens vor, welches Programme zur Steigerung der Handlungseffizienz entwickelt. Den Vpn wurde mitgeteilt, daß gleichzeitig verschiedene Trainingsprogramme erprobt würden. Diese verschiedenen Varianten dienten jedoch zur Induktion der Bewußtseinslagen. Die Bearbeitungszeit der Programme konnten die Vpn selbst bestimmen. Die durchschnittliche Bearbeitungszeit betrug 20 Minuten. Die zweite Versuchsleiterin teilte den Vpn danach einen Fragebogen aus, den die Vpn sofort ausfüllten und der ersten Versuchsleiterin abgeben sollten. In diesem Fragebogen wurde den Vpn angeboten, Rückmeldungen über ihre Testergebnisse zu erhalten. Alle Vpn waren an einer derartigen Rückmeldung interessiert. Es wurde ihnen mitgeteilt, daß aufgrund von Zeitzwängen nicht alle Ergebnisse des MFPI berichtet werden könnten. Deshalb sollten sich die Vpn diejenigen fünf Informationen aus dem vorgegebenen Informationsangebot auswählen, für die sie sich ganz besonders interessierten. Die Vpn wurden anschließend über Sinn und Zweck der Studie aufgeklärt und entlohnt.

Material. Der MFPI bestand aus zwei Teilen. Als Teil 1 erhielten die Vpn den Selbstbeschreibungsfragebogen. Der zweite Teil bestand aus einer Reihe von Aufgaben, die soziale und kognitive Fähigkeiten überprüften. Die Schwierigkeit der Aufgaben wurde zusätzlich dadurch erhöht, daß die Bearbeitungszeit für die einzelnen Aufgaben begrenzt war. Eine vollständige Version des MFPI befindet sich im Anhang A.

Der *Selbstbeschreibungsfragebogen* erhob Selbstzuschreibungen für drei Attribute: Entscheidungssicherheit, soziale Kompetenz und Leistungsorientierung. Die Fragen zur Erfassung des Selbstkonzepts "Entscheidungssicherheit" sind der Subskala Entscheidungs- und Verhaltenssicherheit aus dem von Deusinger (1986) entwickelten Selbstkonzept-Fragebogen entnommen. Die Antwortskala hatte einen Bereich von 1 "trifft sehr zu" bis 6 "trifft überhaupt nicht zu". Es wurde zusätzlich erfaßt, wie sicher sich die Vpn ihrer Selbsteinschätzungen waren. Dazu erhielten sie eine Antwortskala von 1 "sehr sicher" bis 9 "nicht sicher". Die

beiden kritischen Fragen⁶ für die Einschätzung der persönlichen Entscheidungssicherheit lauteten: “Ich kann mich in den meisten Fällen schnell und sicher entscheiden” und “Ich habe Schwierigkeiten das zu tun, was richtig ist”. Die interne Konsistenz dieser Fragen ergab ein Cronbachs Alpha von $\alpha = .48$. Aus der Beantwortung dieser Fragen wurde der Mittelwert gebildet. Die Einteilung der Vpn nach ihrem Selbstkonzept erfolgte nach diesem Mittelwert. Die Vpn, die im oberen Drittel der Häufigkeitsverteilung lagen, wurden zur Gruppe von Vpn mit einem “positiven Selbstkonzept” (pos. SK) für Entscheidungssicherheit zusammengefaßt. Die Vpn, die im unteren Drittel der Verteilung lagen, bildeten die Gruppe der Vpn mit einem negativen Selbstkonzept (neg. SK). Damit ergab sich eine Stichprobe (N=40) mit je 20 Personen in jeder Experimentalbedingung.

Die *Induktion der Bewußtseinslage* erfolgte anhand erprobter Trainingsprogramme (siehe Anhang B). Die abwägende Bewußtseinslage wurde erzeugt, indem die Vpn nach einem persönlichen noch ungelösten Handlungsproblem (z.B. soll ich in Urlaub fahren oder nicht) gefragt wurden. Das Handlungsproblem sollte in seiner Realisierung komplex, aber realisierbar sein. Die Vpn wurden dann aufgefordert, sich differenziert Gedanken über ihr persönliches Handlungsproblem zu machen. Sie wurden dazu nach Pro- und Contra- Argumenten für jede Art der Entscheidung, deren Auftretenswahrscheinlichkeit, sowie nach den zu erwartenden Schwierigkeiten gefragt.

Zur Induktion der planenden Bewußtseinslage wurden die Vpn nach ihren vorhandenen Absichten, Vorhaben und Zielen gefragt. Sie sollten ein persönliches Projekt auswählen, das sie in den kommenden drei Monaten realisieren wollten und dessen Realisierung relativ komplex sei. Nach der Beschreibung ihres Projekts wurden sie aufgefordert, die Handlungsschritte zur Realisierung ihres Projekts festzulegen. Sie sollten angeben, wann, wo und wie sie die einzelnen Handlungsschritte durchführen wollen und welche Hilfsmittel sie dabei einsetzen werden. Mithilfe der MC-Fragen wurde kontrolliert, inwieweit sich die Vpn für die Auswahl der Handlungsprojekte an die Instruktionen gehalten hatten.

Zur *Erfassung der Informationswünsche* wurde nach der Methode von Devine, et. al. (1990) ein Fragebogen (siehe Anhang A) entwickelt, der es erlaubte, die verschiedenen Informationspräferenzen zu erfassen (Bestätigungs-, Bekräftigungs- und Bewertungstendenz). Der Fragebogen besteht aus 16 Fragen. Acht Fragen beziehen sich auf mögliche Stärken und acht Fragen auf mögliche Schwächen (z.B. überzeugend in Gruppendiskussionen sein; unsicher bei wichtigen Entscheidungen sein). Je die Hälfte der Fragen über die möglichen Stärken

⁶ Die Frage “Ich verfüge über die Fähigkeit, vor Entscheidungen gründlich abzuwägen” wurde nicht zur Bildung des Selbstkonzepts Entscheidungssicherheit aufgenommen, da die Trennschärfe des Items zu niedrig war, was sich in Cronbachs Alpha von $\alpha = .41$ zeigte.

und Schwächen waren jeweils in hoch versus niedrig diagnostischer Frageform gestellt. Die hoch diagnostische Frageform lautet: "Wie überzeugend bin ich in Gruppendiskussionen?". Hier erhält die Vpn die genaue Information, wie stark jeweils die positive oder negative Eigenschaft bei ihr ausgeprägt ist. Die niedrig diagnostischen Fragen lauteten: "Wo zeigt sich meine Unsicherheit bei wichtigen Entscheidungen?". Hier werden Informationen über beobachtete Verhaltenweisen der Person für die zur Frage stehenden Eigenschaften geliefert. Mit dieser Fragebogenkonstruktion läßt sich feststellen, ob eine Person eine selbsterhöhende Strategie (d.h. sie wählt v.a. Informationen über Stärken), eine selbstbestätigende Strategie (d.h. sie wählt v.a. selbstkonzeptkongruente Informationen) oder eine offene, selbstbewertende Suchstrategie (d.h. sie wählt ausgewogen Informationen über Stärken und Schwächen) wählt. Es kann ferner überprüft werden, ob sie hoch vs. Niedrig diagnostische Informationen wünscht. Die Vpn wurden instruiert, sich zuerst alle Fragen des Fragekatalogs durchzulesen und dann die fünf Fragen auszuwählen, für die sie sich besonders interessierten.

4.2 Ergebnisse

4.2.1 Deskriptive Daten über die persönlichen Projekte

Zunächst wurden die ausgewählten Projekte hinsichtlich ihrer Realisierbarkeit und Wichtigkeit in den Experimentalgruppen verglichen. Die Einschätzungen der persönlichen Projekte der Vpn aus der Experimentalgruppe des Abwägens und Planens unterschieden sich in Bezug auf deren Realisierbarkeit nicht statistisch voneinander ($F < 1$, abwägende Bedingung: $M = 6.6$ vs. planende Bedingung $M = 7.0$). Auch in den Einschätzungen der Bedeutsamkeit und Wichtigkeit der bearbeiteten Projekte traten keine Gruppenunterschiede auf ($F < 1$, abwägende Bedingung: $M = 7.5$, planende Bedingung: $M = 7.6$).

4.2.2 Die Informationsauswahl

Die ausgewählten fünf Informationen wurden im Hinblick auf ihre Positivität (d.h. die Anzahl der ausgewählten Fragen über Stärken und Schwächen) und ihre Diagnostizität (d.h. die Anzahl der ausgewählten Fragen mit hoher und niedriger Diagnostizität) unterschieden. Die Informationsauswahl der Vpn wurden nach folgenden Hypothesen überprüft:

Hypothese 1: *Abwägende Personen wählen ausgewogen Informationen über ihre Stärken und Schwächen aus; planende Personen zeigen eine Präferenz für Informationen über ihre Stärken*

Hypothese 2: *Abwägende Personen wählen hoch diagnostische Informationen aus; planende Personen zeigen eine Bevorzugung von niedrig diagnostischen Informationen.*

Zur Überprüfung der ersten Hypothese wurde zunächst eine MANOVA mit den Faktoren Bewußtseinslagen und Positivität der Information gerechnet. Wie die im oberen Teil der Tabelle 4.1. enthaltenen Mittelwerte zeigen, präferierten Personen in der planenden Bewußtseinslage mehr Informationen über mögliche Stärken als Informationen über mögliche Schwächen ($F(1,29)=4.94, p=.034$). In der abwägenden Bewußtseinslage waren die Personen dagegen gleich offen für Informationen über Stärken und Schwächen ($F<1$). Zwischen den beiden Faktoren trat eine marginal signifikante Interaktion auf ($F(1,59)=3.77, p=.057$). Somit wurde die erste Hypothese zunächst bestätigt.

Tabelle 5.1. Die Informationsauswahl beim Abwägen und Planen in Abhängigkeit des Informationsstyps

Messung*		Bewußtseinslagen	
		Abwägen	Planen
Positivität der Fragen	Stärken	2.40	3.00
	Schwächen	2.60	2.00
Diagnostizität der Fragen	hoch diagnostisch	2.60	2.70
	niedrig diagnostisch	2.40	2.30
Positivität und Diagnostizität der Fragen			
Stärken	hoch diagnostisch	1.30	1.53
	niedrig diagnostisch	1.13	1.47
Schwächen	hoch diagnostisch	1.33	1.13
	niedrig diagnostisch	1.23	0.87

(* Höhere Werte bedeuten höhere Anzahl ausgewählter Information; Bereich: 0-5)

Zur Überprüfung der zweiten Hypothese wurde eine MANOVA mit den Faktoren Bewußtseinslagen und Diagnostizität der Information gerechnet. Die Mittelwerte der Experimentalgruppen für hoch versus niedrig diagnostische Informationen unterscheiden sich nicht bedeutsam. Der Faktor Diagnostizität hatte weder als Haupteffekt noch in Interaktion

mit dem Faktor Bewußtseinslagen einen Einfluß. Dies zeigen die Daten in den mittleren Zeilen von Tabelle 4.1. Auch wenn der Faktor Positivität der Information in die MANOVA zusätzlich einbezogen wurde, zeigten sich keine Effekte (siehe unteren Teil der Tab. 4.1). Damit wurde die zweite Hypothese nicht bestätigt.

4.2.3 Das Selbstkonzepts als moderierende Variable

Zuerst wurde die Selbstbestätigungstheorie von Swann (1990) überprüft. Danach sollten Personen mit einem positiven SK Informationen über Stärken bevorzugt auswählen und Personen mit einem negativen Selbstkonzept (kurz SK) Informationen über ihre Schwächen präferieren. Die Ergebnisse der 2x2 faktoriellen MANOVA mit dem Between-Faktor SK und dem Within-Faktor Positivität der ausgewählten Informationen zeigte eine signifikante Interaktion zwischen dem vorhandenen SK und der Positivität der Informationen ($F(1,38)=28.18, p=.00$). Wie die Daten aus Abbildung 4.1. zeigen, wählten die Vpn mit einem positiven SK mehr Informationen über Stärken als über Schwächen ($t(19)=3,47, p=.002$) aus. Die Vpn mit einem negativen SK wünschten dagegen mehr Informationen über Schwächen als Stärken ($t(19)= -3.73, p=.001$).

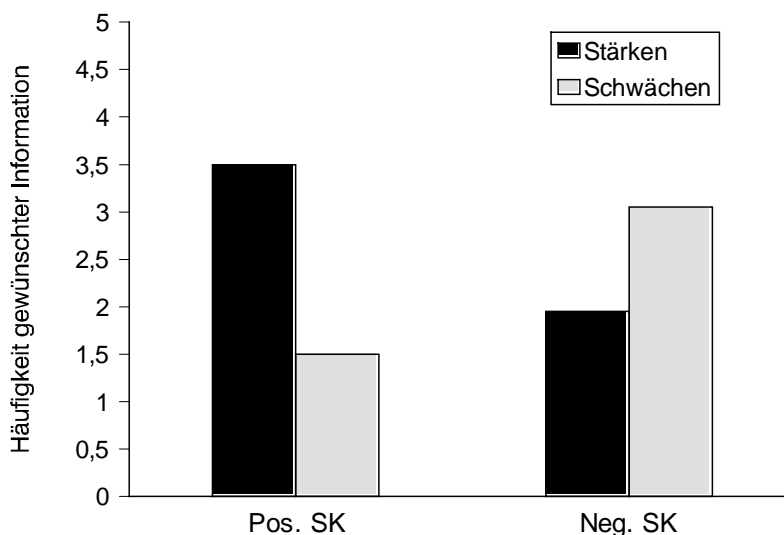


Abbildung 4.1. Ausgewählte Informationen in Abhängigkeit der Positivität der Information und dem Selbstkonzept der Vpn

Es wurde dann untersucht, inwieweit diese Selbstverifikationstendenzen der Vpn durch die Bewußtseinslagen verändert werden. Zur Überprüfung dieser Annahme wurde zu-

nächst eine drei-faktorielle MANOVA mit dem Within-Faktor Positivität der Information und den Between-Faktoren SK sowie Bewußtseinslagen gerechnet, wobei die 3-Wege-Interaktion signifikant wurde ($F(1,36)=4,88$, $p=.034$). Wie die Daten in Abbildung 4.2. zeigen, präferierten die Personen mit einem positiven SK mehr Informationen über ihre Stärken in der planenden als in der abwägenden Bewußtseinslage ($t(18)=-3,16$, $p=.005$). Ebenso ist bei Vpn in der planenden Bewußtseinslage mit einem positiven SK der Unterschied bezüglich der Präferenz von Informationen über Stärken gegenüber Schwächen bedeutsam ($t(9)=4.45$, $p=.002$). Die Personen mit einem negativen SK zeigten dieselbe Informationssuche in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage. Sie wählten weniger Informationen über Stärken als über Schwächen ($t(9)=-2,57$, $p=.03$), unabhängig von den Bewußtseinslagen (jeweils $F<1$).

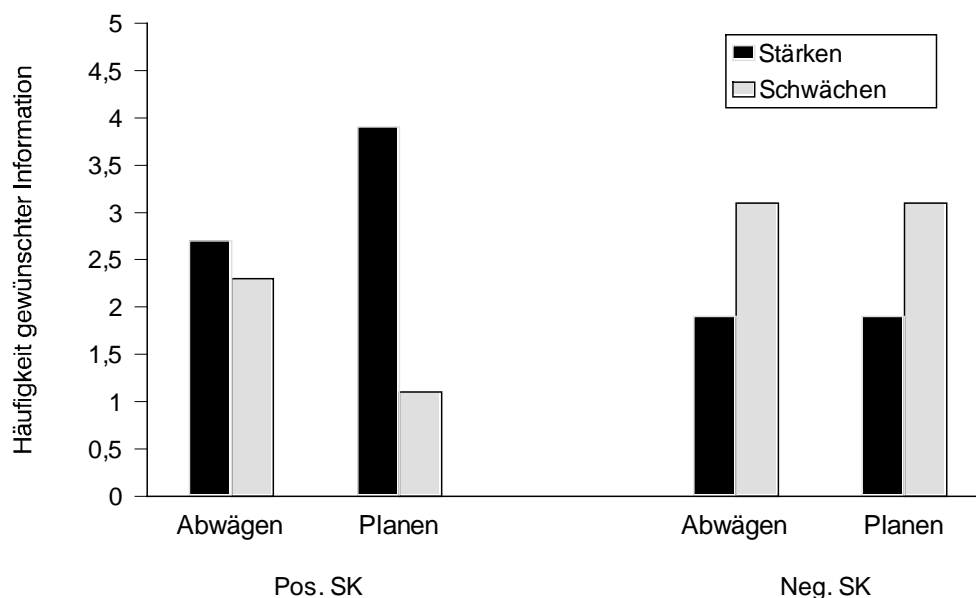


Abbildung 4.2. Ausgewählte Informationen in Abhängigkeit der Positivität der Information, dem Selbstkonzept der Vpn und der Bewußtseinslagen

Dann wurde überprüft, inwieweit die Valenz des Selbstkonzepts auf die Auswahl hoch versus niedrig diagnostischer Informationen eine Rolle spielt. Hypothese 2 postuliert für die Personen in der abwägenden Bewußtseinslage eine Tendenz für diagnostische Informationen und in der planenden Bewußtseinslage eine bestätigende Informationssuche. Zur Überprüfung dieser Annahme wurde eine dreifaktorielle MANOVA mit dem Within-Faktor Diagnostizität der Information und den Between-Faktoren Bewußtseinslagen und vorhande-

nes SK gerechnet. Auch hier trat eine signifikante 3-Weg-Interaktion ($F(1,36)=7.27, p=.001$) auf. Wie aus Abbildung 4.3. ersichtlich ist, bevorzugten die Vpn mit einem positiven SK in der abwägenden Bewußtseinslage mehr diagnostische Informationen als in der planenden. Dieser Unterschied war marginal signifikant ($F(1,18)=3.49, p=.08$). Die Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage zeigten ferner einen signifikanten Unterschied in ihrer Präferenz für hochdiagnostische gegenüber niedrig diagnostische Information ($t(9)=2,65, p=.03$). Die Daten der Vpn mit negativem SK zeigen, daß sich diese Personen mehr diagnostische Informationen in der planenden als in der abwägenden Bewußtseinslage wünschten ($F(1,18)=3.78, p=.07$). Der Einzelvergleich zwischen den ausgewählten hoch und niedrig diagnostischen Informationen war bei den Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage statistisch bedeutsam ($t(9)=-2,57, p=.03$).

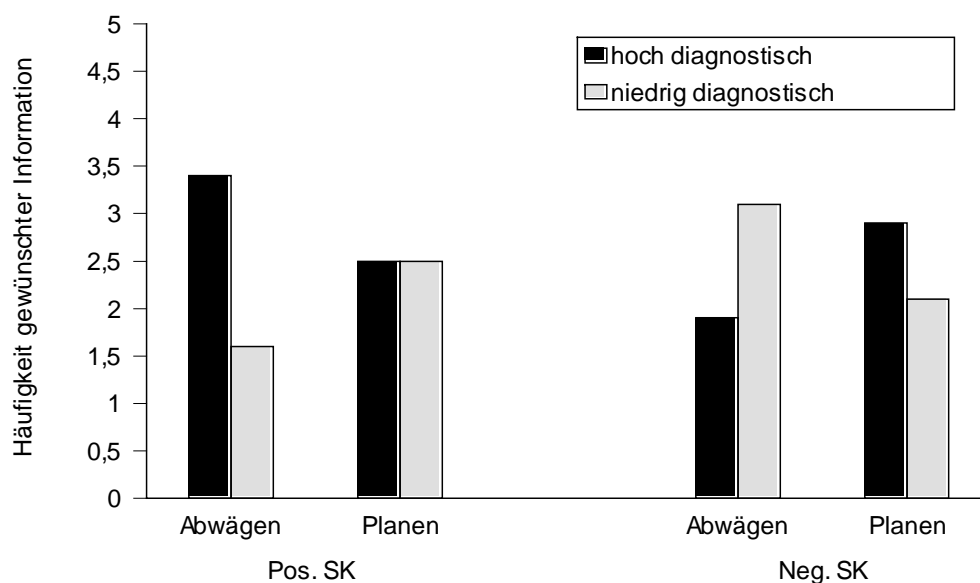


Abbildung 4.3. Ausgewählte Informationen in Abhängigkeit von der Diagnostizität der Informationen, dem Selbstkonzept der Vpn und der Bewußtseinslagen

Schließlich wurde die Informationssuche der Vpn unter Berücksichtigung aller Faktoren analysiert. Die vierfaktorielle MANOVA mit den Between-Faktoren Bewußtseinslagen und SK der Vpn und den Within-Faktoren Positivität und Diagnostizität der Informationen ergab eine signifikante 4-Wege-Interaktion ($F(1,36)=4.59, p=.039$). Wie die Daten in Abbildung 4.4. zeigen, präferierten die Vpn mit einem positiven SK in der abwägenden Bewußtseinslage v.a. diagnostische Informationen. Dies gilt sowohl bei der Auswahl der Informatio-

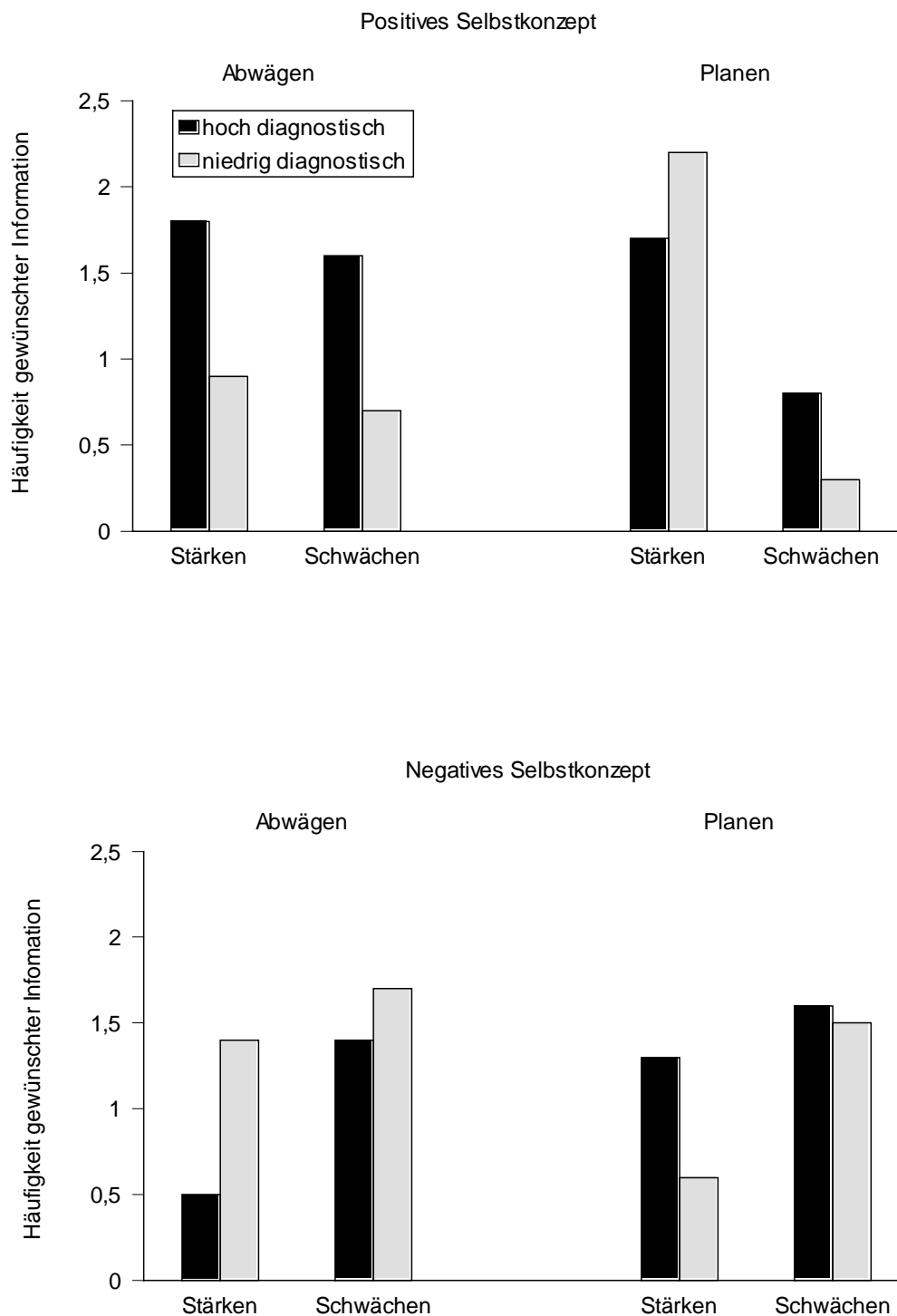


Abbildung 4.4. Ausgewählte Informationen in Abhängigkeit von der Diagnostizität und Positivität der Informationen, der Bewußtseinslagen und dem Selbstkonzept

nen über Stärken ($t(9)=2,07$, $p=.07$) als auch über Schwächen ($t(9)=2,37$, $p=.04$). In der planenden Bewußtseinslage bevorzugten sie dagegen niedrig diagnostische und positive Informationen. In der Auswahl der Informationen über Stärken war der Faktor Diagnostizität der Information nicht statistisch bedeutsam. Das Interesse an Informationen über Schwächen ist deutlich geringer. Wenn Personen mit positivem SK sich über Schwächen informierten, dann präferierten sie hoch diagnostische Informationen. Dieser Unterschied ist marginal statistisch bedeutsam ($t(9)=1,86$, $p=.09$).

Die Vpn mit einem negativen SK zeigten ein anderes Verhalten bei ihrer Informationssuche. Wie bereits beschrieben, wählten sie in der abwägenden Bewußtseinslage weniger diagnostische Informationen als in der planenden Bewußtseinslage. Dieser Unterschied war in der abwägenden Bewußtseinslage jedoch nur bei der Informationsauswahl bezüglich der Stärken statistisch bedeutsam ($t(9)=-3,88$, $p=.004$). In der planenden Bewußtseinslage zeigten diese Vpn jedoch keine signifikanten Unterschiede bezüglich der Diagnostizität der ausgewählten Informationen über Stärken und Schwächen.

Zusammenfassung der Ergebnisse. Die Auswertung der ausgewählten Informationen von Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage führte zu folgenden Ergebnissen: Personen in der abwägenden Bewußtseinslage waren gleichstark an Informationen über mögliche Stärken und Schwächen interessiert, während Personen in der planenden Bewußtseinslage mehr Informationen über Stärken auswählten; die Diagnostizität der Information spielte hier keine Rolle.

Wenn das vorhandene SK in die Analysen einbezogen wurde, zeigte sich, daß Personen mit einem positiven SK mehr Informationen über ihre Stärken und die Personen mit einem negativen SK mehr Informationen über ihre Schwächen auswählten. Außerdem traten Wechselwirkungen mit den Bewußtseinslagen auf. Hierbei zeigte sich, daß die erwarteten Effekte der Bewußtseinslagen nur bei Personen mit einem positiven SK auftraten. Sowohl Hypothese 1 als auch Hypothese 2 wurde von dieser Personengruppe empirisch bestätigt. Dabei zeigte sich ein überraschendes Ergebnis. In der planenden Bewußtseinslage wurden generell niedrig diagnostische Information präferiert. Wenn sich die Vpn aber über Schwächen informierten, dann wählten sie eher hoch diagnostische Informationen aus.

Die Personen mit einem negativen SK zeigten sich zunächst durch die Bewußtseinslagen nicht beeinflußt. Sie waren sowohl in der abwägenden als auch in der planenden Be-

wußtseinslage mehr an Informationen über Schwächen als Stärken interessiert. Erst mit dem Faktor Diagnostizität wurde der Einfluß der Bewußtseinslagen sichtbar. Sie wählten in der planenden Bewußtseinslage mehr hoch diagnostische Informationen als in der abwägenden Bewußtseinslage, wobei sie diese Informationen v.a. über die möglichen Stärken erhalten wollten. Die Daten der Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage ergaben ein anderes Bild. Hier präferierten die Vpn mehr niedrig diagnostische Informationen über mögliche Stärken. Damit wurde festgestellt, daß das Selbstkonzept eine wichtige moderierende Variable darstellen kann.

4.3 Diskussion der Befunde

In dieser Studie sollte der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Suche nach selbstrelevanten Informationen überprüft werden. Es wurde erwartet, daß die Vpn sich in ihrer Informationssuche von den Anforderungen der jeweiligen Aufgabe im Handlungsverlauf lenken lassen. In der abwägenden Bewußtseinslage sollten sie genaue Informationen über mögliche Stärken und Schwächen suchen, während in der planenden Bewußtseinslage bestätigende Informationen über ihre Stärken bevorzugt werden. Die Befunde zeigten, daß der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Suche nach selbstrelevanten Informationen durch das vorhandene Selbstkonzept der Personen moderiert wird.

4.3.1 Die Informationsauswahl von Personen mit positivem Selbstkonzept

Die erwarteten Effekte der Bewußtseinslagen auf die Suche nach selbstrelevanten Informationen traten bei Personen mit einem positiven Selbstkonzept auf. In der abwägenden Bewußtseinslage fand eine offene Informationssuche statt, insofern ausgewogene Informationen über Stärken und Schwächen gewünscht wurden. Dabei achteten die Personen ferner darauf, daß die Rückmeldungen sehr genaue Schlußfolgerungen über die Ausprägung ihrer Fähigkeiten erlaubten. Die möglichen emotionalen Kosten für Informationen über mögliche Schwächen wurden von diesen Personen in Kauf genommen. Damit verschafften sich die abwägenden Personen solche Informationen, aus denen akkurate Urteile über die eigenen Fähigkeiten gebildet werden können. Die niedrigeren Selbsturteile von Personen in der abwägenden Bewußtseinslage bei Taylor und Gollwitzer (1995) scheinen demnach tatsächlich auch die realistischeren Selbsturteile zu sein.

In der planenden Bewußtseinslage präferierten die Vpn Informationen über mögliche Stärken. Dabei wurden in geringerem Maße aussagekräftige Informationen gewünscht. Diese selektive Informationssuche nach Stärken, ohne Berücksichtigung der Aussagekraft dieser Informationen, schafft den Boden, damit positive Illusionen über die eigenen Fähigkeiten gebildet werden können.

Diese Befunde sind auch insofern interessant, als sie einen Beitrag zur Optimismus-Realismus-Debatte liefern. Taylor und Brown (1988) postulieren, daß psychisch gesunde Menschen nicht durch akkurate Bewertungen ihrer Fähigkeiten, realistische Einschätzungen ihrer persönlichen Kontrolle und zukünftiger Ereignisse gekennzeichnet sind, sondern durch positive Illusionen über die eigene Person, die Welt und die Zukunft. Humanistisch orientierte Psychologen (z. B. Colvin & Block, 1994) vertreten die gegensätzliche Position. Positive Illusionen unterstützen das Selbstwertgefühl und erzeugen im Moment eine gute Stimmung. Auf lange Sicht betrachtet, werden dadurch verstärkt Enttäuschungen und Mißerfolge erzeugt.

Aus der handlungstheoretischen Perspektive sind weder realistische Selbsteinschätzungen noch positive Illusionen generell funktionale Strategien. Realistisches Denken ist dann angebracht, wenn neue Zielsetzungen gefällt werden. Die abwägende Bewußtseinslage begünstigt dieses realistische Denken. Positive Illusionen erleichtern das Zielstreben. Positives Denken wird durch die planende Bewußtseinslage unterstützt. Da positives Denken nur bei den Personen festgestellt wurde, die sich die Fähigkeiten auch selbst zuschreiben, stabilisieren sie mehr oder weniger illusionäre Selbstkonzepte.

4.3.2 Die Informationsauswahl von Personen mit negativem Selbstkonzept

Die Effekte der Bewußtseinslagen auf die Suche nach selbstrelevanten Informationen wurden durch das vorhandene Selbstkonzept moderiert. Personen mit einem negativen Selbstkonzept wählten in der abwägenden Bewußtseinslage v.a. Informationen über ihre Schwächen aus. Zusätzlich waren sie weniger an diagnostischen Informationen interessiert als in der planenden Bewußtseinslage. In der abwägenden Bewußtseinslage wünschten sie sich v.a. bestätigende Informationen über Stärken. Diese Strategie in der Informationssuche kann als ein selbstunterstützendes Verhalten interpretiert werden. Es wurde jedoch erwartet, daß diese Strategie beim Zielstreben (Planen) und nicht bei der Zielselektion (Abwägen) auftritt. Die Ergebnisse zeigen jedoch, daß diese Strategie auch dann eingesetzt wird, wenn Personen davon überzeugt sind, daß sie die Fähigkeiten noch nicht besitzen. Indem sie unterstützende

positive Informationen einholen, verschaffen sie sich erst die Möglichkeit, neue Zielsetzungen zu wagen. In Kapitel 7 wird diskutiert, inwieweit dieses Verhalten Ausdruck einer Selbstverbesserungsmotivation sein kann.

Ferner widersprachen die Ergebnisse der planenden Personen den Untersuchungshypothesen. Auch hier zeigte sie eine Selbstverifikationstendenz. Wie bei den Personen mit einem positiven Selbstkonzept fand eine selektive Informationssuche statt, die das Prinzip der *closed-mindedness* bestätigte.

Zusätzlich wurde festgestellt, daß Personen mit einem positiven Selbstkonzept in der planenden Bewußtseinslage mehr diagnostische Informationen über ihre Schwächen und Personen mit einem negativen Selbstkonzept mehr diagnostische Informationen über ihre Stärken auswählten. Die Präferenz für hoch diagnostische Information gilt als Ausdruck des Bedürfnisses, Unsicherheiten zu reduzieren (Festinger, 1954, Trope, 1986). Das Prinzip der *closed-mindedness* wurde bisher im Dienste einer parteiischen Informationsverarbeitung zielrelevanter Informationen interpretiert. Es stellt sich nun vielmehr die Frage, inwieweit in der planenden Bewußtseinslage ebenso ein verstärktes Bedürfnis nach Wissen und Kontrolle bzw. Unsicherheiten zu reduzieren erfüllt wird.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Ergebnisse dieser Studie mit den theoretischen Annahmen der Mindset-Theorie nicht übereinstimmen. Übergeordnete Zielsetzungen setzen der Wirksamkeit der Bewußtseinslagen Grenzen. Das vorhandene Selbstkonzept stellt somit eine kritische Einflußgröße dar. Als chronisch zugängliches Konstrukt beeinflusste das vorhandene Selbstkonzept die Suche nach selbstrelevanten Informationen, so daß eine Wechselwirkung zwischen der kognitiven Orientierung der Bewußtseinslagen und dem Selbstverifikationsstreben stattfand.

Die theoretischen Annahmen der Mindset-Theorie sind jedoch bereits durch eine Reihe empirischer Befunde bestätigt, in denen sich die erwarteten Unterschiede in den Selbsturteilen beim Abwägen und Planen zeigten. Daher wurde eine weitere Studie mit demselben Paradigma durchgeführt, um genauer festzustellen, unter welchen Bedingungen die kognitive Orientierung der Bewußtseinslagen wirksam wird. Dabei wurde die Bedeutsamkeit der selbstrelevanten Informationen für das aktuelle Zielstreben variiert. Damit sollte überprüft werden, ob unter dieser Bedingung auch Vpn mit negativem Selbstkonzept solche Informationen auswählen, die sie in ihrem aktuellen Zielstreben unterstützen.

4.4 Kritik an der Studie

Es gibt verschiedene Kritikpunkte an der Durchführung der ersten Studie:

(1) *Das vorhandene Selbstkonzept der Vpn.* In der bisherigen Diskussion wurde nicht näher auf das Selbstkonzept eingegangen. Aus den Arbeiten von Markus (1977) ist bekannt, daß Personen über bestimmte Fähigkeitsbereiche Selbst-Schemata ausbilden, die dann auf informationsverarbeitende Prozesse Einfluß nehmen. In dieser Studie wurde eine Fähigkeitsdimension ausgewählt, die für viele Situationen im Leben einer Person relevant ist. Aber inwieweit eine Person darüber ein Selbstschema ausgebildet hat, wurde empirisch nicht überprüft. In der folgenden Studie wird daher der Selbstkonzept-Fragebogen von Pelham und Swann (1989) eingesetzt, der die Zuschreibung von fünf Attributen erfaßt, die für eine studentische Stichprobe eine hohe Relevanz besitzen und daher angenommen werden kann, daß die entsprechenden Konzepte ausgebildet sind.

(2) *Die Effekte der Testergebnisse.* Die Vpn nahmen an einen fiktiven MFPI-Test teil und erhielten anschließend die Möglichkeit, sich über ihre Testergebnisse zu informieren. Inwieweit die subjektiven Erwartungen der Vpn über ihre individuelle Testleistung die Suche nach einer Rückmeldung beeinflußt hat, wurde nicht überprüft. Dies kann ebenfalls einen Einfluß auf ihr Antwortverhalten ausgeübt haben. Daher wurde in Studie 2 vor der eigentlichen Testdurchführung die individuelle Informationspräferenz der Vpn erfaßt.

(3) *Die Auswahl von Informationen.* Die Vpn wurden aufgefordert aus einer Liste von 16 Informationen diejenigen fünf auszuwählen, für die sie sich am meisten interessierten. Dies erfordert eine entweder- oder Entscheidung für bestimmte Informationen. Diese Methode wurde beispielsweise von Swann (1997) verwendet. Von Trope und Neter (1994) verwendeten in ihren Studien eine andere Methode. Sie fragten die Vpn, wie sehr sie an der jeweiligen Information interessiert seien. Dadurch erhält man mehr Informationen von den Vpn. Dieses Verfahren wurde in der zweiten Studie verwendet.

5 Die Präferenzen für selbstrelevante Informationen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage (Studie 2)

In dieser Studie wird ebenfalls überprüft, für welche selbstrelevanten Informationen sich Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslagen besonders interessieren. Statt dem Untersuchungsparadigma der Informationsauswahl wurde nun ein Vorgehen von Trope und Neter (1994) verwendet, wobei die Vpn ihr Informationsinteresse für jedes Informationsangebot auf einer Antwortskala einschätzen sollten.

Eine diagnostische Hypothesentestung kann sich somit darin zeigen, daß Rückmeldungen im gleichen Maße über positive und negativen Fähigkeiten gewünscht werden, während eine pseudodiagnostische Hypothesentestung darin zum Ausdruck kommen kann, daß Personen ein verstärktes Interesse an einer Art von Rückmeldungen äußern. Es wurde erwartet, daß Personen in der abwägenden Bewußtseinslage ein gleich starkes Interesse an Informationen über mögliche Stärken und Schwächen haben, während Personen in der planenden Bewußtseinslage sich v.a. für Informationen über mögliche Stärken interessieren (Hypothese 1). Nach Trope und Neter (1994) wurden Rückmeldungsangeboten sowohl allgemein formuliert (z. B. „Wie sehr sind Sie an Informationen über ihre möglichen Schwächen bzw. Stärken interessiert?“) als auch auf bestimmte Verhaltensweisen bezogen (z. B. „Wie gut ist meine Kondition?“). Das Abstraktionsniveau der Rückmeldung sollte keine Rolle spielen.

Im Gegensatz zur ersten Studie wurden in dieser Studie Rückmeldungen über zwei unterschiedliche Fähigkeitsbereiche (akademische und sportliche Fähigkeiten) angeboten, wobei die Bedeutsamkeit dieser Informationen experimentell manipuliert wurde. Eine Hälfte der Vpn wurde instruiert, ein sportbezogenes Projekt zu bearbeiten, während die andere Hälfte ein berufs-/studiumsbezogenes Projekt bearbeiteten. Je nach Kontext war daher die eine oder andere Fähigkeitsrückmeldung für die Vpn besonders relevant. In Selbstbewertungssituationen können Überlegungen über den antizipierten informativen und emotionalen Nutzen und Kosten einer Rückmeldung das Entscheidungsverhalten beeinflussen, d.h. ob diese oder jene Information überhaupt gewünscht wird. Somit kann die Relevanz der Information eine moderierende Variable bei Informationspräferenzen darstellen. Dieser Variable wurde deshalb eingeführt, da in Studie 1 das vorhandene Selbstkonzept die erwarteten Effekte der Bewußtseinslagen auf die Auswahl selbstrelevanter Information moderierten. Wenn selbstrelevante Informationen einen unmittelbaren hohen Nutzen für die Person haben, d.h. die Rückmeldung ist für ein aktuelles Zielstreben relevant, dann sollte der Einfluß des vor-

handene Selbstkonzept vermindert werden, und die Wirksamkeit der Bewußtseinslagen in den Vordergrund treten.

5.1 Methode

Versuchspersonen. An dieser Studie nahmen 144 Studierende der Universität Konstanz teil. Aufgrund der Daten aus den MC-Fragen zur Induktion der Bewußtseinslagen (siehe Kap. 4.1) wurden 14 Personen⁷ aus den weiteren Analysen ausgeschlossen. Die Vpn erhielten für die Teilnahme 10.- DM.

Versuchsdesign. Es wurde ein gemischtfaktorielles 2x2x2x2x3-Design eingesetzt. Es handelt sich dabei um die Within-Faktoren Fähigkeitsbereich (sportliche und akademische Fähigkeiten) und Positivität der Information (Stärken und Schwächen), die Between-Faktoren Handlungsprojekt (Sport und Studium), dem vorhandenen SK der Vpn (positiv und negativ) und den Bewußtseinslagen (Abwägen, Planen und Kontrollgruppe). Zur Kontrolle wurde in einem weiteren Faktor die Reihenfolge der Erfassung der Informationssuche für die beiden Fähigkeitsbereiche systematisch variiert. Da dieser Faktor keinen Einfluß auf das Antwortverhalten hatte, wird er im folgenden nicht weiter erwähnt.

Versuchsdurchführung. Die Vpn wurden zunächst gebeten, im Rahmen einer allgemeinen universitären Befragung einen Selbstkonzeptfragebogen auszufüllen. Anschließend wurde ihnen mitgeteilt, daß sie an zwei unabhängigen Studien teilnehmen würden. Studie 1 wurde als Projekt aus dem Bereich der Arbeits- und Organisationspsychologie vorgestellt. Verschiedene Trainingsprogramme, die zur Steigerung der Handlungseffizienz entwickelt worden seien, sollten erprobt werden. Die Instruktion und die Durchführung entsprachen größtenteils dem ersten Experiment und dienten zur Induktion der Bewußtseinslagen bzw. der Bildung einer Kontrollgruppe. So wurden die Vpn auch in dieser Studie aufgefordert, ein persönliches Problem zu bearbeiten. Dabei sollte die Hälfte der Vpn aus dem Bereich Sport und die andere Hälfte aus dem Kontext des Studiums ein persönliches Projekt auswählen. Nachdem sie die Trainingsprogramme ausgefüllt hatten, erhielten sie Informationen über die zweite Studie, den Münchner Fähigkeits- und Persönlichkeitstest. Es wurde ihnen mitgeteilt, daß dieses Persönlichkeitsinventar im späteren Einsatz computergestützt durchgeführt werden soll. Um individuelle Informationsbedürfnisse der Testpersonen kennenzulernen, sollen die speziellen Informationsinteressen von Studierenden erfaßt werden. Zur Erfassung der Rück-

⁷ Die MC-Fragen ergaben, daß sieben Personen solche „Abwäge“-Projekte ausgewählt hatten, für die sie sich bereits fest entschlossen hatten, zwei Personen Projekte, die ihnen nicht wichtig waren und vier Personen Projekte, die nicht komplex waren, auswählten. Außerdem fehlten bei zwei Personen Daten.

meldungswünsche erhielten die Vpn einen Fragekatalog, in dem die Vpn ihre individuellen Präferenzen für bestimmte Informationen abgaben. Danach bearbeiteten die Vpn den MFPI. Nach Abschluß der Studien wurden die Vpn aufgeklärt und entlohnt.

Material. Selbstkonzeptfragebogen. Zur Erfassung der Selbstkonzepte wurde die Kurzversion des Selbstkonzeptfragebogens von Swann (Pelham und Swann, 1989) eingesetzt, der fünf zentrale Dimensionen des Selbst (künstlerische Fähigkeiten, Attraktivität, akademische Fähigkeiten, sportliches Leistungsvermögen, soziale Kompetenzen) erfaßte. Die Vpn erhielten die Instruktion, sich im Vergleich zur studentischen Population einzuschätzen. Dazu wurde ihnen eine 10-stufige Skala vorgegeben. Diese hatte die Endpunkte "sie gehören zu den 5% der StudentInnen, die diese Eigenschaft überhaupt nicht besitzen" und "sie gehören zu den 5%, bei denen diese Eigenschaft ganz besonders vorhanden ist". Zusätzlich wurde gefragt, wie wichtig diese Eigenschaft jeweils für sie persönlich ist und wie sicher sie sich ihrer Selbsteinschätzung ist. Dazu wurden 9-stufige Antwortskalen mit den Endpunkten "überhaupt nicht sicher" bzw. "überhaupt nicht wichtig" bis "sehr sicher" bzw. "sehr wichtig" vorgegeben. Zur Ermittlung der internen Konsistenz der fünf Selbstbeschreibungen wurde der Cronbach Alpha berechnet. Der Koeffizient lag bei $=.50$. Aus den fünf Selbsturteile wurde für jede Person ein Summenscore gebildet. Der Median dieser Verteilung lag bei 31.5. Die Einteilung der Vpn erfolgte nach ihrem Summenscore. Personen, die einen Wert über den Median hatten, bildeten die Gruppe von Personen mit einem positiven SK und Personen, die einen niedrigeren Wert hatten, wurden zur Gruppe von Personen mit einem negativen SK zusammengefaßt.

Die Induktion der Bewußtseinslagen. Die abwägende und planende Bewußtseinslage wurde wie in Studie 1 durch die erprobten Trainingsprogramme induziert. Zusätzlich wurde eine Kontrollgruppe (KG) eingeführt. Diese Personengruppe erhielt die Coverstory, daß die von ihnen zu bearbeitende Testversion ein Verfahren zur Steigerung der mentalen Flexibilität darstelle. In der Sitzung solle das geplante Übungsmaterial erprobt werden. Dafür wurden ihnen sieben Bilder von bekannten Künstlern vorgelegt. Diese sollten sie jeweils einige Minuten ruhig auf sich wirken lassen. Anschließend wurden sie aufgefordert, ihren aktuellen Gefühlszustand auf einem semantischen Differential mit verschiedenen Stimmungsitens einzuschätzen (z.B. angespannt-entspannt; fröhlich-traurig; siehe Anhang B)

Fragebogen zur Erfassung der Informationspräferenzen. Der Fragebogen bestand aus zwei Teilen. Die Vpn wurden nach ihrem Interesse für Informationen im Bereich (a) sportliche und (b) akademische Fähigkeiten befragt. Zuerst sollten sie jeweils ihr allgemeines Interesse über eine Rückmeldung über ihre "persönlichen Grenzen" und "persönlichen Stärken" in

diesen beiden Fähigkeitsbereichen auf einer 11-stufigen Skala, mit den Endpunkten “überhaupt nicht” und “sehr stark”, angeben. Damit wurde zunächst ihr *globales* Informationsinteresse bezüglich der beiden Fähigkeiten in Abhängigkeit von der Positivität der Fragen erfaßt. Ferner enthielt der Fragebogen eine Liste mit acht spezifischen Verhaltensweisen, die über (a) sportliche Fähigkeiten (z. B. ”Habe ich eine gute Kondition?”) oder (b) akademische Fähigkeiten (z.B. “Habe ich ein gutes abstraktes Denkvermögen?”) Auskunft gaben. Die Hälfte der Fragen bezog sich auf positiv bewertete Verhaltensweisen und die andere auf negativ bewertete Verhaltensweisen (z. B. “Habe ich ein schlechtes Personengedächtnis?”). Für jede dieser insgesamt 16 Fragen sollten die Vpn angeben, wie sehr sie an dieser Rückmeldung interessiert seien. Es wurden 6-stufige Antwortskalen von “überhaupt nicht” bis “sehr interessiert” vorgegeben. Damit wurde ihr *spezifisches* Interesse an Informationen über die beiden Fähigkeitsbereiche in Abhängigkeit von der Positivität der Fragen erfaßt. Der vollständige Fragebogen ist in Anhang C dargestellt.

5.2 Ergebnisse

5.2.1 Deskriptive Daten über die persönlichen Projekte

Zunächst wurde, wie in Studie 1, kontrolliert, inwieweit die bearbeiteten Projekte in den verschiedenen Bedingungen vergleichbar waren. Dazu wurden erstens die Beschreibungen der ausgewählten persönlichen Projekte aus den Bereichen Sport und Studium miteinander verglichen. In den Einschätzungen der bearbeiteten Projekte bezüglich ihrer Attraktivität, ihrer Wichtigkeit und der Komplexität der Zielrealisierung traten jeweils signifikante Unterschiede auf, wie die Daten in Tabelle 5.1 zeigen. Die Personen, die ein Projekt aus dem Bereich Studium bearbeitet hatten, schätzten dieses als attraktiver ($F(1,86)=5.93$, $p=.017$), als wichtiger ($F(1,86)=18.29$, $p=.00$), als komplexer ($F(1,86)=16.43$, $p=.00$) ein als die sportlichen Projekte. Außerdem waren die Vpn bereit, sich mehr für ihre berufsbezogene Projekte anzustrengen ($F(1,86)=11.42$, $p=.001$). Damit war es notwendig, den Faktor Thema in die weiteren Analysen einzubeziehen.

In einem zweiten Schritt wurde überprüft, inwieweit sich die Personen in den verschiedenen Bewußtseinslagen in den Einschätzungen der ausgewählten Projekte unterschieden. In der Einschätzung bezüglich der Realisierbarkeit (abwägende Bedingung $M=6.42$, planende Bedingung $M=7.13$), der Wichtigkeit (abwägende Bedingung $M=6.49$, planende Bedingung $M=7.42$), der Komplexität (abwägende Bedingung $M=6.0$, planende Bedingung $M=6.31$), der geforderten Fähigkeiten (abwägende Bedingung $M=4.67$, planende Bedingung

$M=4.26$) unterschieden sich die Gruppen nicht signifikant voneinander. Unterschiede traten in der Einschätzung der Attraktivität und der Anstrengungsbereitschaft für die Zielverwirklichung auf. Die Personen in der planenden Bewußtseinslage bewerteten diese höher als die Personen in der abwägenden Bedingung (Attraktivität: abwägende Bedingung $M=6.57$, planende Bedingung: $M=7.66$, $F(1,84)=12.12$, $p=.008$, Anstrengung: abwägende Bedingung $M=6.34$, planende Bedingung $M=7.03$, $F(1,84)=5.61$, $p=.02$).

Tabelle 5. 1 Die Mittelwerte über die Einschätzungen der persönlichen Projekten

		Sportbezogene Projekte (N=39)	Berufsbezogene Projekte (N=49)
Anreiz*	M	6,72	7,53
	SD	(1,76)	(1,37)
Realisierbarkeit	M	6,46	7,04
	SD	(1,57)	(1,57)
Wichtigkeit	M	6,18	7,59
	SD	(1,57)	(1,51)
Komplexität	M	5,33	6,82
	SD	(2,04)	(1,38)
Anstrengung	M	6,18	7,20
	SD	(1,47)	(1,37)
Fähigkeiten	M	4,95	3,78
	SD	(2,14)	(2,13)

(*je höher die Werte, desto attraktiver, realisierbarer, wichtiger, komplexer, und anstrengungs- und anspruchsvoller werden die Einschätzung der Projekte eingeschätzt)

5.2.2 Die Informationspräferenzen für allgemeine Rückmeldungsangebote

Es wurde erwartet, daß abwägende Personen gleich stark an Informationen über mögliche Stärken und Schwächen interessiert seien, während sich planende Personen v.a. für Informationen über ihre Stärken interessierten, d.h. es sollte eine Interaktion zwischen den Faktoren Bewußtseinslagen und Positivität der präferierten Informationen auftreten.

Die Ergebnisse der MANOVA mit dem Between-Faktor Bewußtseinslage und den Within-Faktoren Fähigkeitsbereich und Positivität der Information zeigten nicht die erwartete Interaktion zwischen den Faktoren Bewußtseinslagen und Positivität der Information ($F>1$). Die Mittelwerte für die verschiedenen Bedingungen sind in Anhang D, Tabelle 1 dargestellt. Jedoch zeigten Personen, wie in Abbildung 5.1 zu sehen, in der abwägenden Bewußtseinslagen das stärkste Interesse an Informationen, während Personen in der planenden Bewußtseinslage in ihrem Interesse über dem Niveau der Kontrollgruppe lagen. In den Daten zeigt

sich ein linearer Trend über die drei Bedingungen, ($F(1,121)=5.25$, $p=.023$). Dieser Effekt wird weder durch den Fähigkeitsbereich noch die Positivität der Rückmeldung beeinflusst.

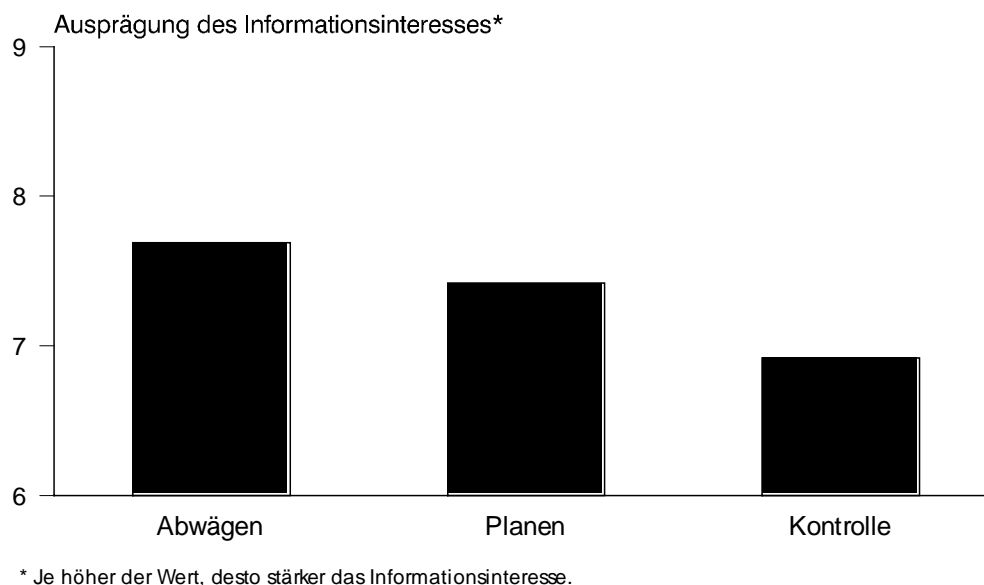


Abbildung 5.1. Das Informationsinteresse in Abhängigkeit der Bewußtseinslagen

Die MANOVA zeigte noch eine Reihe von weiteren bedeutsamen Einflußfaktoren auf das Informationsinteresse der Vpn. Als signifikanter Haupteffekt trat der Faktor Fähigkeitsbereich ($F(1,121)=25.17$, $p=.000$) auf, wobei ein stärkeres Interesse an Informationen über akademische als über sportliche Fähigkeiten ($M=7.79$ vs. $M=6.85$) bestand, und der Faktor Positivität der Information auf ($F(1,121)=185.08$, $p=.000$), wobei mehr Informationen über mögliche Stärken als über mögliche Schwächen gewünscht wurden ($M=9.00$ vs. $M=5.73$). Diese Faktoren standen jedoch in Interaktion miteinander ($F(1,124)=12.59$; $p=005$). Die Vpn äußerten ein geringeres Interesse an Informationen über ihre Schwächen im sportlichen Bereich ($M=4.91$) als im akademischen Bereich ($M=6.31$). Dagegen waren sie an den Informationen über Stärken in beiden Bereich etwa gleich stark interessiert (Sport $M=8.76$; Beruf $M=9.24$).

5.2.3 Das Selbstkonzept und die Relevanz der Informationen als moderierende Variablen bei allgemeinen Informationsangeboten

Die Fähigkeit, die mit dem Handlungsprojekt in Beziehung stand, wird im folgenden als zielrelevante Fähigkeit bezeichnet. Ansonsten handelt es sich um eine für das aktuelle Zielstre-

ben irrelevante Fähigkeit. Konkret bedeutet dies für eine Vpn, die ein persönliches Projekt aus dem Bereich Sport bearbeitet hatte, daß Informationen über ihre Sportlichkeit Rückmeldungen über ihre zielrelevanten Fähigkeiten waren, während die Informationen über ihre akademischen Fähigkeiten Rückmeldung über zielirrelevante Fähigkeiten darstellten. Da nur die Personen in der abwägenden und planenden Bedingung ein Projekt aus dem Bereich Sport bzw. Studium bearbeitet hatten, wurden die folgenden Analysen ohne die Vpn der Kontrollgruppe durchgeführt. Die Bewußtseinslagentheorie erwartet keine Unterscheide in den Informationspräferenzen für die beiden Fähigkeiten (Transferannahme).

Die Ergebnisse der MANOVA mit dem Between-Faktor Bewußtseinslagen und den Within-Faktoren Positivität und Relevanz der Information belegen, daß die Relevanz der Information keinen Einfluß auf das Antwortverhalten der Vpn hatte. Die Informationswünsche waren beim Abwägen höher als beim Planen (siehe Abbildung 6.1). Dies zeigte sich sowohl bei den zielrelevanten Fähigkeiten (abwägende Bedingung $M=7.96$; planende Bedingung $M=7.78$) als auch bei den irrelevanten Fähigkeiten (abwägende Bedingung $M=7.23$; planende Bedingung $M=6.97$), wobei diese Unterschiede statistisch nicht signifikant sind.

Im nächsten Schritt wurde in die obige MANOVA das vorhandene SK der Vpn als zusätzlicher Faktor einbezogen. Hier zeigte sich lediglich ein Haupteffekt für den Faktor SK ($F(1,121)=5.02$, $p=03$). Personen mit einem positiven SK wollten mehr Informationen als Personen mit einem negativen SK ($M=7.56$ versus $M=7.06$). Es trat keine Wechselwirkung mit den Faktoren Bewußtseinslage, Positivität und Relevanz der Information auf ($F<1$).

Zusammenfassung der Ergebnisse über die individuellen Präferenzen hinsichtlich allgemeiner Informationen. Die Auswertung der Daten bezüglich des Interesses an allgemeinen Rückmeldungen über akademische und sportliche Fähigkeiten ergab folgende Ergebnisse: Die Bewußtseinslagen üben einen Einfluß auf das allgemeine Informationsinteresse aus. Abwägende Personen wünschten sich mehr Informationen als planende und die Kontrollgruppe. Dieser lineare Trend ist weder von der Positivität noch der Relevanz der Informationen oder dem SK der Person beeinflusst. Aber mit diesen Ergebnissen muß Hypothese 1 zurückgewiesen werden, da planende Personen nicht verstärkt Informationen über Stärken auswählten.

Zusätzlich wurde festgestellt, daß das Informationsinteresse durch eine Reihe von Faktoren beeinflusst ist. Personen mit einem positiven SK wünschten sich mehr Informationen als Personen mit einem negativen SK. Es bestand eine generelle Präferenz für Informationen über Stärken sowie über akademische Fähigkeiten, wobei die Informationswünsche bezüglich der akademischen Fähigkeiten über Schwächen und Stärken weniger stark differierten.

5.2.4 Die Informationspräferenzen für spezifische Rückmeldungsangebote

Das Interesse der Vpn an spezifischen Rückmeldungen wurde anhand ihrer Informationswünsche über positive und negative Verhaltensweisen erhoben, die Rückschlüsse bezüglich der Ausprägung ihrer sportlichen und akademischen Fähigkeiten ermöglichten. Auch hier wurde erwartet, daß sich Personen in der abwägenden Bewußtseinslage sowohl für Rückmeldungen über mögliche positive als auch negative Verhaltensweisen interessierten, während für Personen in der planenden Bewußtseinslage v.a. ein Informationsinteresse über mögliche positive Verhaltensweisen erwartet wurde.

Eine MANOVA über die spezifischen Informationswünsche mit dem Between-Faktor Bewußtseinslage und den Within-Faktoren Positivität der Information sowie Fähigkeitsbereiche zeigte jedoch, daß die Bewußtseinslage weder als Haupteffekt noch in Wechselwirkung mit anderen Faktoren einen Einfluß auf das Antwortverhalten der Vpn hatten (siehe Daten in Anhang D Tab.2). Damit ist die Untersuchungshypothese nicht bestätigt.

Eine Reihe anderer signifikanter Einflußfaktoren traten auf. Es gab einen signifikanten Haupteffekt für den Faktor Positivität der Information, wobei sich die Vpn stärker für Informationen über ihre Stärken als über ihre Schwächen interessierten ($M=4.3$ versus $M=3.5$, $F(1,124)=5.08$, $p=.00$) und für den Faktor Fähigkeitsbereich ($F(1,124)=33.14$, $p=.00$), wobei mehr Informationen über die akademischen als über die sportlichen Fähigkeiten gewünscht wurden ($M=4.15$ versus $M=3.71$). Diese Faktoren standen in Wechselwirkung zueinander ($F(1,124)=6.66$, $p=.01$). Die Informationspräferenzen für Stärken und Schwächen ihrer sportlichen Fähigkeiten (Stärken $M=3.67$, Schwächen $M=3.34$) waren ähnlich, während die Vpn hinsichtlich ihrer akademischen Fähigkeiten Informationen für Stärken gegenüber den Informationen über Schwächen bevorzugten (Stärken $M=4.63$ vs. Schwächen $M=3.99$).

5.2.5 Das Selbstkonzept und die Relevanz der Informationen als moderierende Variablen bezüglich des spezifischen Informationspräferenzen

Zunächst wurde als weiterer Faktor die Relevanz der Informationen in die Analysen einbezogen. Um die Anzahl der unabhängigen Faktoren zu reduzieren, wurde ein Differenzwert zwischen der Ausprägung der Informationswünsche über Stärken und Schwächen gebildet. Dabei gilt, je höher dieser Wert ist, desto stärker ist das Interesse der Vpn an positiven Informationen ausgeprägt. Umgekehrt gilt, je negativer der Differenzwert, desto stärker ist das Interesse an negativen Informationen.

Es wurde eine MANOVA über diese Differenzwerte für die Präferenz der Informationen mit dem Between-Faktor Bewußtseinslage und den Within-Faktoren Relevanz der Information und Art des bearbeiteten Projekts (Thema) gerechnet. Wie in Abbildung 5.2 zu sehen ist, trat eine Interaktion zwischen den Faktoren Bewußtseinslage und Relevanz der Information auf ($F(1,86)=5.16$, $p=.03$). Personen in der abwägenden Bewußtseinslage bevorzugten positivere Rückmeldungen bezüglich der zielirrelevanten als bezüglich der zielrelevanten Fähigkeit. Dieser Unterschied war marginal signifikant ($t(42)=-1.86$, $p=.07$). In der planenden Bewußtseinslage präferierten die Vpn eine positivere Rückmeldung für zielrelevante als für zielirrelevante Informationen. Dieser Unterschied war im Einzelvergleich jedoch nicht signifikant. Es zeigte sich ferner, daß die Bevorzugung positiver Rückmeldungen für die zielirrelevanten Fähigkeiten in der abwägenden Bedingung deutlich höher als in der planenden Bedingung war ($t(1,86)=2.33$, $p=.02$). Das bearbeitete Thema hatte auf diese Effekte keinen Einfluß.

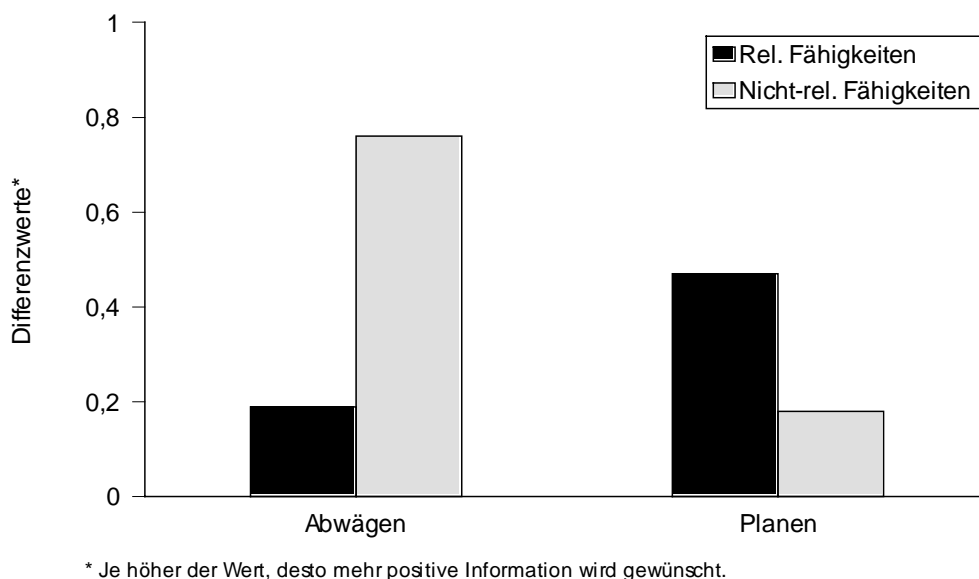


Abbildung 5.2. Informationspräferenzen in Abhängigkeit der Bewußtseinslage und der Relevanz der Informationen

Schließlich wurde der Einfluß des vorhandenen Selbstkonzepts der Vpn auf die Informationspräferenzen überprüft. Dazu wurden in die oben berichteten MANOVA als weiterer Faktor das SK der Person einbezogen. Die Ergebnisse der vierfaktoriellen MANOVA zeigten, daß der Faktor SK der Person mit den Bewußtseinslagen interagiert ($F(1,80)=6.89$,

$p=01$). Personen mit einem negativen SK wünschten sich signifikant weniger positive Informationen beim Planen als beim Abwägen (abwägende Bedingung $M=.58$, planende Bedingung $M=-.02$ vs.; $F(1,49)=4.66$, $p=.03$), während sich Personen mit einem positiven SK mehr positive Informationen in der planenden Bewußtseinslage wünschten als in der abwägenden (abwägende Bedingung $M=.25$, planende Bedingung $M=.67$). Dieser Effekt stand jedoch in Wechselwirkung mit den Faktoren Relevanz der Information und der Fähigkeitsbereiche, d.h. es trat eine signifikante 4-er Interaktion auf ($F(1,80)=4.56$, $p=.035$). Zur Überprüfung dieser Zusammenhänge wurde jeweils für die Personen mit positivem und negativem SK, eine MANOVA mit den Faktoren Bewußtseinslage, Relevanz der Information und Art des bearbeiteten Projekts gerechnet.

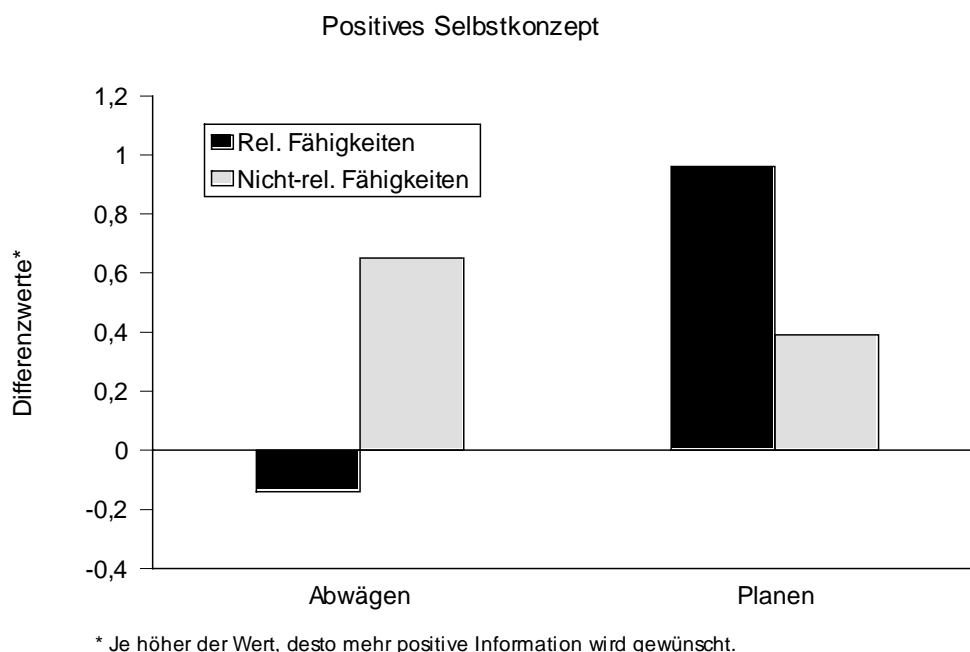


Abbildung 5.3. Informationspräferenzen von Vpn mit pos. Selbstkonzept in Abhängigkeit der Relevanz der Information und der Bewußtseinslage

Die Analysen für Personen mit einem positiven SK zeigten eine signifikante Interaktion zwischen den Faktoren Bewußtseinslagen und Relevanz der Information ($F(1,33)=5.92$, $p=.02$). Wie aus Abbildung 5.3 zu sehen ist, wünschten abwägende Personen etwa gleichviel Informationen über mögliche Stärken und Schwächen hinsichtlich der zielrelevanten Fähigkeiten, während sie signifikant mehr positive Informationen bezüglich der zielrelevanten Fähigkeiten beim Planen wünschten ($F(1,33)=6.50$, $p=.02$). Das Informationsinteresse hinsicht-

lich der zielirrelevanten Fähigkeit war v.a. auf Informationen über Stärken gerichtet und unterschied sich in den beiden Bewußtseinslagen nicht ($F < 1$).

Die Analysen für Personen mit einem negativen SK ergab eine marginal signifikante 3-Wege- Interaktion ($F(1,47)=2.75$, $p=.10$). In Abbildung 5.4 sind die Mittelwerte getrennt für die beiden Projektgruppen dargestellt. Wie auf der linken Seite dieser Abbildung zu sehen ist, trat eine marginal signifikante Interaktion zwischen den Faktoren Bewußtseinslage und Relevanz der Information bei Vpn auf, die ein Projekt aus dem Bereich Studium bearbeitet hatten ($F(1,27)=3.47$, $p=.07$). In der abwägenden Bedingung präferierten sie weniger deutlich positive Informationen hinsichtlich der zielrelevanten als der zielirrelevanten Fähigkeit, jedoch war dieser Unterschied nicht bedeutsam. In der planenden Bedingung wünschten sie sich beim Planen jedoch mehr positive Rückmeldung über die zielrelevanten Fähigkeiten als über die zielirrelevanten Fähigkeiten ($t(14)=2.54$, $p=.02$).

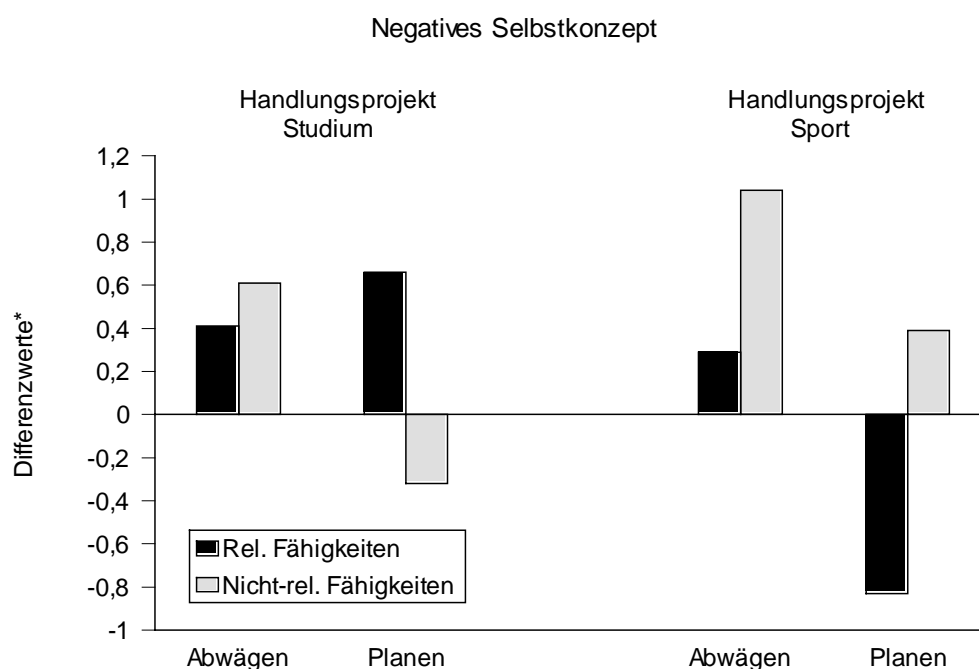


Abbildung 5.4. Informationspräferenzen von Vpn mit neg. Selbstkonzept in Abhängigkeit der Informationsrelevanz, des bearbeiteten Projekts und der Bewußtseinslage

Für die Vpn, die ein Projekt aus dem Bereich Sport bearbeitet hatten, sind die Mittelwerte in Abbildung 5.4 rechte Seite dargestellt. Personen in der abwägenden Bewußtseinslage wünschten sich mehr auf positive Rückmeldungen als in der planenden Bewußtseinslage ($F(1,20)=4.1$, $p=.06$), wobei der Unterschied auf der zielrelevanten Dimension mar-

ginal signifikant war ($t(20)=2.02$, $p=.06$). In der abwägenden Bewußtseinslage waren ihre Informationswünsche hinsichtlich ihrer sportlichen Fähigkeiten ausgewogen, während sie sich hinsichtlich der akademischen Fähigkeiten v.a. Informationen über Stärken wünschten. Jedoch trat auch hier wieder bei den Vpn in der planenden Bewußtseinslage die Tendenz zur Selbstverifikation auf, d.h. eine stärkere Vorzuegung von negativen Informationen. Diese Tendenz war jedoch nur bei den Informationswünschen für die sportlichen Fähigkeiten ausgeprägt.

Wenn die Daten separat für die einzelnen Bewußtseinslagen ausgewertet wurden, ergab sich für die Personen in der abwägenden Bewußtseinslage lediglich ein signifikanter Haupteffekt für die Relevanz der Informationen ($F(1,39)=4.7$, $p=.04$). Die Vpn suchten weniger positive Informationen bezüglich der zielrelevanten als bezüglich der zielirrelevanten Fähigkeit ($M=.19$ vs. $M=.76$). Das SK war weder als Haupteffekt noch in einer Interaktion bedeutsam. Die Analyse der Daten der Vpn in der planenden Bewußtseinslage zeigte dagegen eine signifikante 3-Wege- Interaktion der Faktoren SK, Thema und Relevanz ($F(1,41)=5.47$, $p=.03$). Über die Art der Wechselwirkung wurde oben bereits berichtet.

Zusammenfassung der Ergebnisse bezüglich der spezifischen Informationspräferenzen. Die Auswertung der Daten ergab, daß der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Präferenz für Informationen über konkrete positive und negative Verhaltensweisen von der Bedeutsamkeit dieser Information für das aktuelle Zielstreben abhängig ist. Eine statistisch bedeutsame Wechselwirkung zwischen den Faktoren Bewußtseinslagen und Relevanz der Informationen für die Differenzwerte trat in verschiedenen Analysen ein.

Das Zusammenspiel von Bewußtseinslagen und Relevanz der Informationen zeigte sich darin, daß das Interesse an zielrelevanten Informationen in der abwägenden Bewußtseinslage weniger stark auf positive Rückmeldung fokussiert ist als in der planenden Bewußtseinslage, während das Interesse an zielirrelevanten Informationen in der abwägenden Bewußtseinslage stärker auf positive Rückmeldung fokussiert ist als in der planenden Bewußtseinslage. In den Kontrastanalysen waren jedoch verschiedene Einzelvergleiche signifikant. Z. B. bestehen signifikante Unterschiede in den Informationspräferenzen für zielrelevante und zielirrelevante Informationen der abwägenden Bewußtseinslage, wobei wir erwartet ausgewogenere Informationswünsche für zielrelevante Informationen vorliegen (siehe Abb. 5.2) oder es werden signifikant mehr positive Informationen für die zielrelevanten Information in der planenden als in der abwägenden Bewußtseinslage gewünscht (siehe Abb. 5.3).

Auch in dieser Studie übte das vorhandene SK der Vpn einen Einfluß auf die Präferenz für selbstrelevante Informationen aus. Dabei trat ein statistisch signifikanter Einfluß

zwischen dem vorhandenen SK der Vpn auf die Informationspräferenz lediglich in der planenden Bewußtseinslage auf. Wie erwartet präferierten die Vpn mit einem positiven SK v.a. Fragen über positive Fähigkeiten, wobei die Art des bearbeiteten Projekts keine Rolle spielte. Personen mit einem negativen SK zeigten sich dagegen durch den Fähigkeitsbereich beeinflusst. Bearbeiteten diese Vpn ein Projekt aus dem Bereich Sport, bevorzugten sie negative Informationen über ihre sportlichen Fähigkeiten. Sie zeigten somit ein selbstverifizierendes Verhalten. Gleichzeitig wünschten sie sich über ihre akademischen Fähigkeiten v.a. positive Rückmeldungen. Hatten diese Vpn ein Projekt aus dem Bereich Studium bearbeitet, zeigten sie zwar eine Präferenz für positive Informationen über ihre akademischen Fähigkeiten, aber gleichzeitig trat in ihrer Informationspräferenz für sportliche Fähigkeiten ein selbstverifizierendes Verhalten auf.

Das Informationsinteresse der Personen zeigte sich durch weitere Faktoren beeinflusst. Die Positivität der Rückmeldung bestimmte neben der Art der Fähigkeit die Informationswünsche. Es besteht eine generelle Präferenz für Informationen über Stärken sowie für Informationen über akademische Fähigkeiten. Es zeigte sich ferner, daß Vpn sich v.a. positive Informationen über ihre akademischen Fähigkeiten wünschten.

5.2.6 Die Informationspräferenzen von Personen mit berufsbezogenen Projekten

Wie in 5.2.1 berichtet, wurden berufsbezogene Projekte als attraktiver, wichtiger, komplexer usw. beurteilt als sportbezogene Projekte. Die Wichtigkeit und Bedeutsamkeit eines Projekts nimmt darauf einen Einfluß, wie stark eine Person in die entsprechenden Aufgaben (d.h. Abwägen bzw. Planen) involviert ist. Und da die Tiefe der Bewußtseinslagen davon beeinflusst ist, wie involviert die Person mit der Beschäftigung der anstehenden Aufgaben, sollten nach Ansicht eines Gutachters lediglich die Daten der Vpn in die Auswertung eingehen, von denen man auch sicher annehmen kann, daß sie eine tiefe Bewußtseinslage ausgebildet haben, d.h. Personen, die ein berufsbezogenes Projekt bearbeitet hatten.

Die Tiefe der Bewußtseinslage ist nicht nur durch die Wichtigkeit des aktuellen Zielstreben beeinflusst, sondern die Wirksamkeit der Bewußtseinslage ist auch vom vorhandenen Selbstkonzept der Personen beeinflusst. In den bisherigen Analysen wurden die Valenz des globalen Selbstkonzept als moderierende Variable berücksichtigt. Zur Erfassung des Selbstkonzepts wurde ein Verfahren von Swann (Pelham & Swann, 1989) eingesetzt, bei dem fünf zentrale Selbstaspekte erfaßt wurden. Zu jedem Selbstaspekt wurde zusätzlich erfaßt, wie wichtig dieser für die Person persönlich sei und wie sicher sie sich ihrer Selbsteinschätzung sei. Die Mittelwerte über alle Vpn bezüglich ihrer beiden spezifischen SK sowie ihrer Wich-

tigkeits- und Sicherheitsratings sind in Tabelle 5.2. dargestellt. Dabei zeigten sich systematische Unterschiede. Personen mit globalen negativen Selbstkonzepten hatten auch signifikant negativere spezifische Selbstkonzepte für ihre akademischen und sportlichen Fähigkeiten als Personen mit globalen positiven Selbstkonzepten (sportl. SK $F(1,125)=16.5$, $p=.00$; akadem. SK. $F(1,125)=12.9$, $p=.005$). Die Wichtigkeit der sportlichen Fähigkeiten werden von allen Personen geringer bewertet als die der akademischen Fähigkeiten ($F(1,125)=113.1$, $p<.000$). Außerdem waren sich alle Personen ihre Selbsteinschätzungen bezüglich ihrer akademischen Fähigkeiten unsicherer als über ihre sportlichen Fähigkeiten ($F(1,125)=5.05$, $p=.03$).

Berücksichtigt man die obigen Informationen, so läßt sich feststellen, daß in die nachfolgende Analyse Daten von Personen mit einer tiefen Bewußtseinslage und mit unsicheren Selbsteinschätzungen über die Ausprägungen der zielrelevanten Fähigkeiten eingehen.

Tabelle 5.2 Mittelwerte über die spezifischen SK, ihrer Wichtigkeit und der Sicherheit ihr Selbsteinschätzung für Personen mit positivem und negativem SK

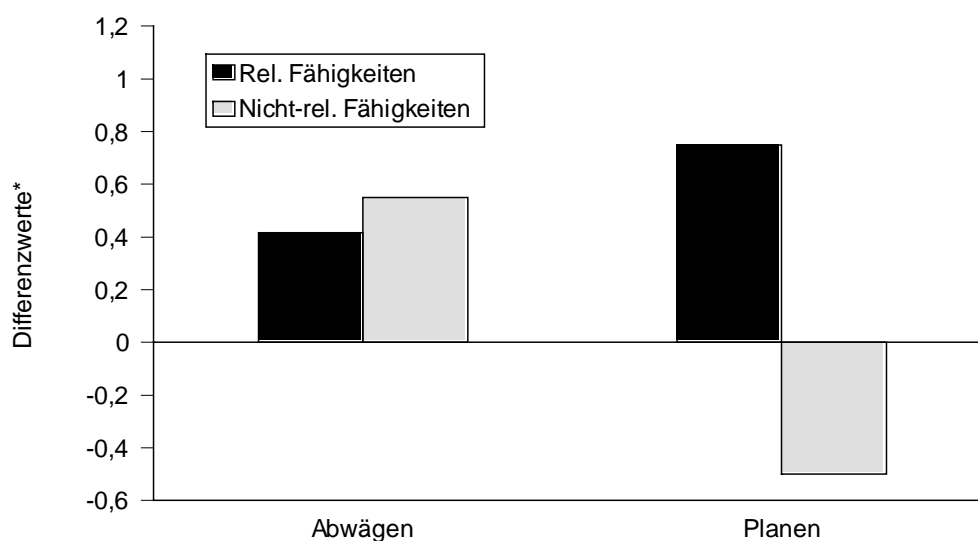
		Selbstkonzept		
		Negativ	Positiv	
Selbstkonzept für				
	Akademische F.	M	6.4	7.5
	Sportliche F.	M	4.6	5.6
Wichtigkeit der				
	Akademischen F.	M	7.2	7.2
	Sportlichen F.	M	4.5 ^b	5.0
Sicherheit				
	Der Selbsturteile			
	Akademische F.	M	6.4	6.0
	Sportliche F.	M	7.7	6.8

(Anmerkung: Mittelwerte, die nicht die gleichen hochgestellten Buchstaben haben, unterscheiden sich statistisch signifikant, $p<.05$)

Zur Überprüfung der Hypothese, ob die Bewußtseinslagen die Informationspräferenzen über verschiedenen Fähigkeitsbereichen unabhängig von der Relevanz der Information für ihr aktuelles Zielstreben beeinflusst, wurden eine MANOVA über die Differenzwerte (Informationsinteresse an positiven Verhaltensweisen minus Informationsinteresse an negativen Verhaltensweisen) mit dem Within-Faktor Relevanz der Information und den Between-

Faktoren Bewußtseinslage und vorhandenes SK gerechnet. Es wurde erwartet, daß ein Haupteffekt für Bewußtseinslage auftritt, d.h. Personen sollten in der planenden Bewußtseinslage höhere Differenzwerte zeigen als Personen in der abwägenden Bewußtseinslage.

Die Ergebnisse der MANOVA lieferten eine signifikante Interaktion mit den Faktoren Bewußtseinslagen und der Relevanz der Information ($F(1,47)=3.89$; $p=.05$). Wie die Daten in Abbildung 5.5 zeigen, wünschten Personen sich in der abwägenden Bewußtseinslage weniger positive Informationen über die zielrelevanten Fähigkeiten als in der planenden Bewußtseinslage, während sie sich bezüglich der zielirrelevanten Fähigkeiten in der abwägenden Bewußtseinslage mehr positive Informationen wünschten als in der planenden Bewußtseinslage. Während die Informationswünsche bezüglich akademischer oder sportlicher Fähigkeiten in der abwägenden Bewußtseinslage sich nicht statistisch bedeutsam unterscheiden (alle $F > 1$), wünschen sich die Vpn in der planenden Bewußtseinslage signifikant mehr Informationen über ihre möglichen Stärken bezüglich ihrer akademischen Fähigkeiten als ihrer sportlichen Fähigkeiten. Es traten keine weiteren Wechselwirkungen mit anderen Faktoren auf.



* Je höher der Wert, desto mehr positive Information wird gewünscht.

Abbildung 5.5. Informationspräferenzen von Vpn mit berufsbezogenen Projekten in Abhängigkeit von der Positivität der Information, dem Fähigkeitsbereich und den Bewußtseinslagen

5.3 Diskussion der Befunde

Auch in dieser zweiten Studie sollte überprüft werden, ob die Bewußtseinslagen einen Einfluß auf die Informationspräferenzen von Vpn nehmen. Zusätzlich wurde überprüft, ob die Relevanz der Informationen für das aktuelle Zielstreben diesen Zusammenhang moderiert. Dazu wurden die Vpn zunächst aufgefordert, ein persönliches Projekt zu bearbeiten. Anschließend erhielten sie die Möglichkeit, sowohl Informationen über sich zu erfahren, die für das Zielstreben relevant als auch irrelevant waren. Es wurde die Informationspräferenz der Vpn für diese beiden Fähigkeiten auf unterschiedlichen Abstraktionsniveaus erhoben. Zuerst wurde nach dem allgemeinen Interesse an Informationen über mögliche Stärken und Schwächen gefragt und dann nach dem Interesse an Informationen über spezifische Verhaltensweisen, die für diese Fähigkeiten relevant sind. Aus den vorliegenden Ergebnissen ergeben sich verschiedene Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie.

5.3.1 Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf das allgemeine Informationsinteresse

Die Auswertung der Daten zum allgemeinen Informationsinteresse ergab, daß die Bewußtseinslagen unabhängig von der Relevanz, der Positivität und dem Fähigkeitsbereich nach dem Prinzip der *open- und closed-mindedness* die Suche nach selbstrelevanten Informationen beeinflusst. Die Vpn waren in der abwägenden Bewußtseinslage generell offener für Informationen als in der planenden Bewußtseinslage oder in der Kontrollgruppe. Dieser Effekt war unabhängig davon, ob diese Informationen für das aktuelle Zielstreben relevant waren. Damit sprechen diese Befunde für die Transferhypothese der Bewußtseinslagentheorie, wonach die Wirksamkeit der Bewußtseinslagen nicht auf die Inhalte des aktuellen Zielstreben beschränkt sind.

Überraschend war, daß der Faktor Positivität der Information nicht mit dem Faktor Bewußtseinslage interagiert. Entsprechend den theoretischen Annahmen der Mindset-Theorie und bisherigen empirischen Befunde wird für Vpn in der planenden Bewußtseinslage eine selektive Informationssuche nach positiven Informationen erwartet. Dieser Effekt, der bereits in mehreren Studien empirisch bestätigt wurde (vgl. Kapitel 3), konnte diesmal nicht bestätigt werden. Eine mögliche theoretische Erklärung dafür, daß eine positiv verzerrte Suche nach selbstrelevanter Information nicht auftrat, bietet die Impression-Management-Theorie von Jones und Pittman (1982). Danach benutzen Personen sehr oft selbstdarstellende Strategien, d.h. sie zeigen ein Verhalten, das dem entspricht, wie sie gesehen werden wollen. Sich für

Stärken, nicht jedoch für die Schwächen zu interessieren, kann von den Vpn als sozial unerwünscht eingeschätzt werden. Deshalb wird dieses Verhalten vermieden.

5.3.2 Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf das spezifische Informationsinteresse

Die Auswertung der Daten über die spezifischen Informationspräferenzen erfolgt über die Differenzwerte. Es wurde erwartet, daß Personen in der planenden Bewußtseinslage höherer Differenzwerte hatten als Personen in der abwägenden Bewußtseinslage. Die Ergebnisse zeigten, daß Präferenzen der Vpn von den Bewußtseinslagen und der Relevanz der Informationen für das aktuelle Zielstreben beeinflusst waren. Ferner spielte erneut das vorhandene Selbstkonzept der Personen eine Rolle.

Die Interpretation der gefundenen Unterschiede für zielrelevante und zielirrelevante Informationspräferenzen beim Abwägen und Planen basiert auf der Annahme, daß eine Person in einer Selbstbewertungssituation selbstkontrollierende Strategien einsetzt (vgl. Trope & Neter, 1994). In einer selbstbewertenden Situation werden die Kosten und der Nutzen einer antizipierten Rückmeldung in die Entscheidung einbezogen, über welche Art von Informationen eine Person Rückmeldung erhalten will. Eine Offenheit gegenüber möglichen Schwächen hilft der abwägenden Person dabei, eine akkurate Selbsteinschätzung zu erlangen. Diese Informationen besitzen somit einen hohen informativen Nutzen. Gleichzeitig sind sie aber mit hohen emotionalen Kosten verbunden, wenn im Falle einer bestätigenden Rückmeldung der Schwächen die Grenzen der eigenen Fähigkeit zutage treten, dann können selbstwertbedrohende Emotionen wie Scham, Schuld, Frustration entstehen. Eine Offenheit für Informationen über mögliche Schwächen besitzt dann einen unmittelbaren hohen Nutzen, wenn diese für das aktuelle Zielstreben relevant sind. Daher ist zu erwarten, daß die abwägende Person die Anstrengung für diese Rückmeldung auf sich nimmt. Der informative Nutzen der Informationen über Schwächen bei zielirrelevanten Fähigkeiten ergibt sich aus einer langfristigen Perspektive, in der diese Informationen für zukünftige Entscheidungen hilfreich sein könnten. Die vorliegenden Daten sprechen jedoch dafür, daß die Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage Rückmeldungen über zielirrelevante Fähigkeiten, bei denen v.a. positive Rückmeldungen präferiert werden, dazu nutzten, die antizipierten emotionalen Belastungen für die selbstkritische Informationssuche über die zielrelevanten Fähigkeiten zu kompensieren (*emotional buffering*) (vgl. Trope und Neter, 1994).

In der planenden Bewußtseinslage präferierten die Vpn positive Informationen über zielrelevante Fähigkeiten. Gleichzeitig wünschten sie sich weniger positive Informationen

über zielirrelevante Fähigkeiten als Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage. Auch diese Befunde lassen sich mit dem selbstkontrollierenden Ansatz erklären. Der Nutzen einer antizipierten positiven Rückmeldung ist nach den Annahmen der Mindset-Theorie hoch, da eine positive Darstellung der eigenen Fähigkeiten das aktuelle Zielstreben unterstützt. Eine Person, die sich bereits für ein Ziel entschlossen hat, sollte an die Realisierung dieses Zielvorhabens glauben und sich die entsprechenden Fähigkeiten zuschreiben. Eine positive Selbstdarstellung bei zielrelevanten Fähigkeiten erfordert kein weiteres *emotional buffering* bei zielirrelevanten Fähigkeiten. Die vorliegenden Daten weisen eher darauf hin, daß die Kosten, die aus einer positiv verzerrten Selbstdarstellung bei zielrelevanten Fähigkeiten entstehen können (vgl. Öttingen, 1997), von der Person dadurch auszugleichen versucht werden, daß die Vpn hinsichtlich ihrer zielirrelevanten Fähigkeiten weniger stark auf weitere positive Informationen fokussiert. Damit kann sie in der Selbstbeurteilung über zielirrelevante Fähigkeiten ein realistisches Selbstbild entstehen.

5.3.3 Das Selbstkonzept als moderierende Variable der Bewußtseinslageneffekte

Auch in dieser Studie moderierte das Selbstkonzept der Vpn den Einfluß der bewußtseinslagen auf die Informationspräferenzen der Vpn, jedoch nur bei den spezifischen Rückmeldungswünschen über positive und negative Verhaltensweisen. Außerdem zeigte sie der Einfluß des SK nur bei Vpn in der planenden Bewußtseinslage. Während die Personen mit einem positiven Selbstkonzept, wie erwartet, positive Informationen präferierten, trat bei Personen mit einem negativen Selbstkonzept eine Präferenz für selbstkonzeptkongruente Informationen bezüglich ihrer sportlichen Fähigkeiten. Dies war unabhängig davon, ob diese Fähigkeit für das Zielstreben relevant war oder nicht. Selbstverifizierende Tendenzen zu überwinden, ist nach dem selbstkontrollierenden Ansatz mit hohen emotionalen Kosten verbunden, da dadurch die Stabilität der Selbstwahrnehmung gefährdet wird.

Aus den Annahmen der Mindset-Theorie wird jedoch erwartet, daß Personen in der planenden Bewußtseinslage aus einer positiven Selbstwahrnehmung bezüglich ihrer zielrelevanten Fähigkeiten einen hohen Nutzen für das aktuelle Zielstreben ziehen. Personen in der planenden Bewußtseinslage sollten dementsprechend positive Informationen über sich suchen.

Im folgenden werden zwei mögliche Einflußfaktoren diskutiert, wieso das erwartete Verhalten bei Personen mit einem negativen Selbstkonzept nicht auftrat. Erstens scheint die Wichtigkeit des Zielstreben eine wichtige Rolle zu spielen. Je wichtiger ein Zielstreben für

die Person ist, desto stärker wird sie in die entsprechenden Aufgaben des Abwägens und Planens involviert sein, und um so tiefer wird sich die jeweilige Bewußtseinslage ausbilden. Die sportbezogenen Projekte wurden von den Personen als weniger wichtig und weniger attraktiv eingeschätzt. Auch waren die Vpn in geringerem Maße bereit, sich für die Realisierung dieser Projekte anzustrengen. Diese Befunde legen nahe, daß die Selbstverifikationstendenz bei den sportlichen Fähigkeiten deshalb zu beobachten ist, weil nur *eine geringe Motivation für dieses Zielstreben* bestand und daher die planende Bewußtseinslage nur schwach ausgeprägt war.

Aber spezifische Eigenschaften des vorhandenen Selbstkonzepts moderieren die Wirksamkeit der Bewußtseinslagen. Es traten systematische Unterschiede in der Beurteilung der spezifischen Selbstkonzepte, der Einschätzung der persönlichen Wichtigkeit dieser Selbstkonzepte sowie der Sicherheit ihrer Selbstbeurteilung. Die Personen mit einem negativen Selbstkonzept schätzten die Wichtigkeit ihrer akademischen Fähigkeiten höher ein als die Wichtigkeit ihrer sportlichen Fähigkeiten. Gleichzeitig waren sie sich in ihrer Selbsteinschätzung über ihre sportlichen Fähigkeiten sicherer als über ihre akademischen Fähigkeiten. Da die Personen mit einem negativen Selbstkonzept nur in ihrer Informationspräferenz für sportliche Fähigkeiten ein Selbstverifikationsstreben zeigten, könnte die Sicherheit bezüglich der Selbstkonzepte eine kritische Einflußgröße darstellen, d.h. wenn vorhandene Selbstkonzepte stark elaboriert sind, wird eher ein Selbstverifikationsstreben begünstigt.

Aufgrund dieser Beobachtungen können folgende Hypothesen formuliert werden: Auch Personen mit einem negativen SK zeigen bei ihrer Suche nach selbstrelevanten Informationen in der planenden Bewußtseinslage eine Präferenz für positive Informationen, wenn sie (a) ein subjektiv wichtiges Ziel verfolgen oder/und wenn (b) die zielrelevanten Fähigkeiten eine hohe persönliche Wichtigkeit besitzen. Ansonsten wird aufgrund der *closed-mindedness* ein selbstverifizierendes Verhalten begünstigt.

5.3.4 Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Beurteilung der Projekte

Die Einschätzung der Projekte wurde dahingehend analysiert, inwieweit sie auf zentralen Merkmalen wie Wichtigkeit, Realisierbarkeit, Wünschbarkeit in den beiden Experimentalbedingungen (abwägende vs. planende) vergleichbar waren. In der Einschätzung der Wichtigkeit, der Komplexität, der Realisierbarkeit der bearbeiteten Projekte gab es keine Unterschiede zwischen der abwägenden und planenden Bedingung. Damit können die Effekte der Bewußtseinslagen nicht auf die Art der ausgewählten Projekte zurückgeführt werden. Jedoch

gab es auch signifikante Unterschiede in der Einschätzung der bearbeiteten Projekte in Bezug auf ihre Attraktivität und hinsichtlich der subjektiven Anstrengungsbereitschaft für die Zielverwirklichung. Die Personen, die bereits den Rubikon überschritten hatten, und somit auf das bearbeitete Projekt ein Commitment gefaßt hatten, schätzten ihre Projekte als attraktiver ein. Sie waren auch bereit, für die Zielverwirklichung ihrer Projekte mehr Anstrengung aufzubringen. Diese Attributionstendenzen können dahingehend interpretiert werden, daß sie einerseits im Dienste der Abschirmung gewählter Ziele stehen und andererseits für eine Energetisierung des Verhaltens durch Zielsetzungen sprechen. Damit bestätigen sie Annahmen der Mindset-Theorie, wonach die Bewußtseinslagen in ihrer kognitiven und Verhaltensorientierung wirksam werden (vgl. Teil 2). Überraschend ist allerdings, daß nur die Attraktivitätsurteile in der planenden Bewußtseinslage ins Positive verzerrt sind. Dieselben Effekte wären auch für die Einschätzungen der Realisierbarkeit der Projekte zu erwarten.

5.4 Kritik an der Studie

Es liegen im wesentlichen zwei Kritikpunkte vor. Erstens kann die *Stichprobe* bemängelt werden. Die Vpn wurden aufgefordert, ein persönliches sportbezogenes bzw. studiumbezogenes Projekt zu bearbeiten. Wie die deskriptiven Daten für diese Projekte zeigten, wurden die ausgewählten Projekte unterschiedlich bewertet. Die Vpn betrachteten die sportbezogenen Projekte als weniger wichtig und bedeutsam als die studiumbezogenen. Zusätzlich wurden in der studentischen Stichprobe die akademischen Fähigkeiten wichtiger eingeschätzt wie die sportlichen. Diese Unterschiede sind darauf zurückzuführen, daß die Stichprobe aus Studierenden bestand.

In der Mindset-Theorie wird davon ausgegangen, daß die Wichtigkeit des aktuellen Zielstrebens auf die Tiefe der Bewußtseinslagen einen Einfluß nimmt. Durch die unterschiedliche subjektive Bedeutsamkeit der bearbeiteten Projekte waren in der vorliegenden Studie die Voraussetzungen für die experimentelle Überprüfung der Transferannahme beeinträchtigt. Diese Probleme hätten dadurch vermieden werden können, daß eine andere Stichprobe einbezogen worden wäre. Die sportbezogenen Projekte hätten beispielsweise Personen bearbeiten sollen, die entweder aktive Sportler (z. B. Mitglieder einer Fußballmannschaft) oder Studierende des Fachs Sport sind.

Zweitens können sich die ausgewählten Fähigkeiten auch darin unterscheiden, welche implizite Theorien die Vpn über deren Modifizierbarkeit besitzen. Diese impliziten Theorien könnten wiederum die Informationspräferenzen beeinflussen (Dweck, 1996). Bei wichti-

gen und als veränderbar eingeschätzten Fähigkeiten treten verstärkt selbstbewertende Tendenzen auf, während bei wichtigen und unveränderlich eingeschätzten Fähigkeiten die Selbsterhöhungstendenz vorherrschend ist (Dunning, 1995). Die impliziten Theorien der Vpn über die beiden Fähigkeitsbereiche wurden in der vorliegenden Studie jedoch nicht erfaßt. Gerade im Bereich der akademischen Fähigkeiten könnten sich Einschätzungen von Personen darin unterscheiden, inwieweit diese als stabile oder veränderbare Fähigkeit eingeschätzt werden. Diese impliziten Theorien der Vpn zu erfassen, wird für zukünftige Studien als sinnvoll erachtet. Es ist zu überprüfen, inwieweit implizite Theorien über Fähigkeiten, ebenso wie das vorhandene Selbstkonzept zentrale moderierende Variablen für die Wirksamkeit der Bewußtseinslagen darstellen.

6 Interpretation und Ausblick

Es erfolgt eine kurze Zusammenfassung der Ergebnisse von Studie 1 und 2 sowie deren Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie. Anschließend werden weiterführende Forschungsfragen für die Mindset-Theorie aufgezeigt und die Befunde auf die Erkenntnisse der Selbstforschung bezogen.

6.1 Zusammenfassung der Befunde

In zwei Experimenten wurden die vermittelnden Prozesse für die unterschiedlichen Selbsturteile von Personen in abwägender und planender Bewußtseinslage untersucht. In der ersten Studie wurde die Suche nach selbstrelevanten Informationen den verschiedenen Bewußtseinslagen analysiert, wobei sich die angebotenen Informationen auf konkrete positive und negative Verhaltensweisen bezogen waren und sich in ihrer Diagnostizität für die Einschätzung der zugrundeliegenden Fähigkeiten unterschieden. Aus einer Liste von Rückmeldungsangeboten sollten die Vpn fünf Fragen auswählen. Der Grad der Positivität und der Diagnostizität der ausgewählten Informationen wurde analysiert.

Die Ergebnisse entsprachen insofern den Hypothesen, als Personen mit einem *positiven Selbstkonzept* in der abwägenden Bewußtseinslage ausgewogen Informationen über Stärken und Schwächen auswählten und gleichzeitig aussagekräftige Informationen favorisierten. Damit sind die Bedingungen für eine realistische Selbsteinschätzung erfüllt, die für die abwägende Bewußtseinslage postuliert wird. Die durch die abwägenden Bewußtseinslage ausgelöste Form der Informationssuche entspricht einen diagnostischen Hypothesentestung/Urteilsbildung. Bei Personen in der planenden Bewußtseinslage zeigte sich dagegen eine selektive Informationssuche für Informationen über Stärken, ohne daß die Diagnostizität dieser Informationen berücksichtigt wurde. Dadurch sind auch hier die Bedingungen gegeben, die das Entstehen von positiven Illusionen über die eigenen Fähigkeiten ermöglichen. Die durch die planenden Bewußtseinslage ausgelöste Form der Informationssuche entspricht einer positiven Teststrategie bzw. eines pseudodiagnostischen Form der Hypothesentestung/Urteilsbildung. Weiterhin wurde beobachtet, daß wenn Personen in der planenden Bewußtseinslage Informationen über Schwächen auswählten, was im geringen Maße auftrat, sie diesbezüglich aussagekräftige Informationen einholten.

Die Bewußtseinslagen beeinflussten auch die Informationssuche der Personen mit einem *negativen Selbstkonzept*. Neben einer selbstverifizierenden Informationssuche (Suche

nach negativen Informationen) zeigte diese Personengruppe in der abwägenden Bewußtseinslage eine Tendenz für bestätigende Informationssuche über positive Informationen und in der planenden Bewußtseinslage eine Informationssuche über Stärken, wobei jedoch hoch diagnostische Informationen ausgewählt wurden. Diese Beobachtung wurden dahingehend interpretiert, daß in der abwägenden Bewußtseinslagen zusätzlich ein Selbstverbesserungsstreben und in der planenden Bewußtseinslage zusätzlich ein Streben nach genauem Wissen über sich selbst auftreten kann, v.a. wenn Personen von sich meinen, daß sie die relevanten Fähigkeiten nicht besitzen.

In der zweiten Studie 2 wurde überprüft, wie die Bewußtseinslagen das Interessen für Rückmeldungen über zwei verschiedene Fähigkeitsbereichen beeinflussen. Dabei war eine Fähigkeit für das aktuelle Zielstreben der Vpn relevant und die andere irrelevant. Es wurde gefragt, wie sehr sich die Vpn für jede Information, die positive oder negativer Verhaltensweisen bezüglich der beiden Fähigkeitsbereichen beinhalteten, interessiert. Auch hierbei wurden das Antwortverhalten dahingehen analysiert, welche Rolle die Positivität der gewünschten Informationen spielt.

Ergebnisse dieser Studie bestätigten ein ausgewogenes Informationsinteresse über Stärken und Schwächen in der abwägenden Bewußtseinslage, wenn die Informationen für das aktuelle Zielstreben relevant sind. Ansonsten zeigten Personen in der abwägenden Bewußtseinslage ein selbstbegründendes Informationsinteresse. In der planenden Bewußtseinslage wurden dagegen Informationen über Stärken bevorzugt. Diese Befunde belegen selbstkontrollierende Strategien bei der Suche nach selbstrelevanten Informationen, die sowohl den Nutzen dieser Informationen für das aktuelle Zielstreben als auch an die Kosten für das emotionale Wohlbefinden der Person berücksichtigen und damit den Einfluß der Bewußtseinslagen auf das Informationsinteresse über persönliche Fähigkeiten moderieren.

Auch in dieser Studie hatte das vorhandene Selbstkonzept der Personen einen Einfluß auf die selbstrelevanten Informationspräferenzen. Dieser Einfluß trat jedoch nur in der planenden Bewußtseinslage auf. Wie erwartet, bevorzugten Personen mit einem positiven Selbstkonzept positive Informationen, unabhängig davon, ob diese für das aktuelle Zielstreben relevant waren. Personen mit einem negativen Selbstkonzept unterschieden sich dagegen in ihren Präferenzen bezüglich dieser beiden Fähigkeiten. Sie waren v.a. an Informationen über Stärken bezüglich ihrer akademischen Fähigkeiten und an Informationen über Schwächen bezüglich ihrer sportlichen Fähigkeiten interessiert. Da diese Präferenzen unabhängig von der Relevanz dieser Informationen für das Zielstreben zu beobachten sind, wurden aufgrund weiteren Analysen die Hypothesen formuliert, daß die kognitive Orientierung der pla-

nenden Bewußtseinslage nur dann die erwarteten Effekte auf die Informationssuche bei Personen mit negativem Selbstkonzept auslösen, wenn Unsicherheit bezüglich der Einschätzung dieser Fähigkeit besteht, und/oder wenn die Person für das aktuelle Zielstreben eine hohe Motivation besitzt.

6.2 Die Bedeutsamkeit der Befunde für die Mindset-Theorie

6.2.1 Die Offenheit für selbstrelevante Informationen in den Bewußtseinslagen

Die Mindset-Theorie wird durch folgende Befunde empirisch bestätigt. Es zeigte sich, daß die Bewußtseinslagen ein unterschiedlich starkes Interesse an selbstrelevanten Informationen auslösten (Studie 2). Personen in der abwägenden Bewußtseinslage äußerten das stärkste Interesse an Informationen über persönliche Fähigkeiten im Vergleich zu Personen in der planenden Bewußtseinslage und der Kontrollgruppe. Bei diesem Effekt traten weder die Relevanz der Information für das aktuelle Zielstreben noch das vorhandene Selbstkonzept der Person als moderierende Faktoren in Erscheinung. Damit wurde das Prinzip der *open-mindedness* in der abwägenden Bewußtseinslage im Hinblick auf das allgemeine Interesse an selbstrelevanten Informationen bestätigt.

Es überraschte, daß die Positivität der Informationen nicht mit den Bewußtseinslagen interagiert, d.h. die Realitäts- versus die Realisierungsorientierung der Bewußtseinslagen trat bei den Interessensäußerungen der abwägender und planender Personen nicht in Erscheinung. Dies war jedoch bei den Interessensäußerungen der abwägenden und planenden Personen über spezifische Rückmeldungen der Fall. Es läßt sich also feststellen, daß die kognitive Orientierung der Bewußtseinslagen je nach Abstraktionsniveau der Informationsangebote unterschiedlich auf die Präferenz für selbstrelevante Informationen wirken. Bei allgemeinen Rückmeldungsangeboten beeinflussen die Bewußtseinslagen generell die Offenheit für Informationen aller Art. Dagegen wird die Positivität der Information dann berücksichtigt, wenn Informationen über konkrete positive oder negative Verhaltensweisen angeboten werden.

6.2.2 Die Realitäts- und Realisierungsorientierung bei der Suche nach selbstrelevanten Informationen

Es wurde für Personen in der abwägenden Bewußtseinslagen eine offene Informationssuche über mögliche Stärken und Schwächen erwartet und Personen in der planenden Bewußt-

seinslage sollten sich v.a. Informationen über ihre Stärken wünschen. Diese Annahmen konnte auch bestätigt werden, wenngleich moderierende Variablen identifiziert wurden. Die unterschiedlichen Selbsturteile von Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage lassen sich darauf zurück, daß durch die Bewußtseinslagen unterschiedliche Formen der Urteilsbildung intiiert werden. In der abwägenden Bewußtseinslage läßt sich eine diagnostische Form der Hypothesentestung/Urteilsbildung feststellen. In der planenden Bewußtseinslage ist dagegen eine pseudodiagnostische Form der Hypothesentestung bzw. eine positive Teststrategie vorherrschend. Somit können die weniger positiven Selbsturteile von Personen in der abwägender Bewußtseinslage als die akkurateren Selbsturteile betrachtet werden, während die positiveren Selbsturteile von Personen in der planenden Bewußtseinslage eher ins Positive verzerrte Selbsturteile darstellen.

In der ersten Studie trafen diese Vorhersagen lediglich für die Personen zu, die über den rückgemeldeten Fähigkeitsbereich über ein positives Selbstkonzept besaßen, d.h. davon ausgehen, daß sie die entsprechenden Fähigkeiten auch tatsächliche besitzen. In der zweiten Studie wurde festgestellt, daß je nach Inhalt systematische Unterschiede in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage auftraten. Je konkreter und je spezifischer Rückmeldungen gegeben werden, desto stärker ziehen Personen auch die Kosten und Nutzen der antizipierten Rückmeldung in Betracht. Die erwarteten Effekte traten in der zweiten Studie dann auf, wenn die Informationen für das aktuelle Zielstreben relevant waren.

6.2.3 Aussagen über die Wirkungsweise der Bewußtseinslagen

Die Bewußtseinslagentheorie postuliert gemäß dem Prinzip der *open-mindedness* und dem Prinzip der Realitätsorientierung in der abwägenden Bewußtseinslage eine offene und akkurate Selbstbewertung und gemäß dem Prinzip der *closed-mindedness* und dem Prinzip der Realisierungsorientierung in der planenden Bewußtseinslage eine positive und bestätigenden Selbstbewertung. Die Ergebnisse der vorliegenden Studien zeigen jedoch, daß die Effekte der Bewußtseinslagen in der Auswahl/Präferenz selbstrelevanter Informationen durch zwei Faktoren moderiert werden. Das Selbstkonzept steht als kognitive Komponente mit den Bewußtseinslagen in Wechselwirkung. Zusätzlich wird die Wirkungsweise der Bewußtseinslagen durch die Aufrechterhaltung ihres Selbstwertgefühls (affektive Komponente) beeinflusst.

Daraus ergibt sich, daß die kognitive Orientierung der Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens adaptive Mechanismen der Informationsverarbeitung darstellen, die mit chronischen Zielsetzungen (Aufrechterhaltung des Selbstwertes, Selbstkonzeptstabilisierung)

interagieren. Aufgrund der vorliegenden experimentellen Befunde werden daher folgende Aussagen über die Wirkungsweise der abwägenden Bewußtseinslage postuliert: *In der abwägenden Bewußtseinslage tritt eine offene, selbstkritische Informationssuche bezüglich zielrelevanter Fähigkeiten auf, gleichzeitig wird das Selbstwertgefühl durch eine positive Informationssuche auf anderen Fähigkeitsbereichen geschützt. Eine offene, selbstkritische Informationssuche bezüglich zielrelevanter Fähigkeiten findet bei den Personen statt, die sich diese Fähigkeiten zuschreiben, ansonsten tritt eine selbstverbessernde Informationssuche auf.*

Eine selbstkritische Überprüfung der eigenen Fähigkeiten kann das Selbstwertgefühl einer Person gefährden. Um die möglichen emotionalen Kosten einer kritischen Informationssuche auf der zielrelevanten Fähigkeit zu kompensieren, tritt eine selbstbekräftigende Informationssuche bezüglich zielirrelevanter Fähigkeiten auf. Diese wird als eine *emotional buffering* -Strategie interpretiert. Das Prinzip der *open-mindedness* tritt daher bei der aktiven Suche nach selbstrelevanten Informationen nur in den zielrelevanten Selbstbereichen auf.

Eine Person ist ferner nicht *open-minded*, also an einer akkuraten Selbstbewertung über ihre zielrelevanten Fähigkeiten orientiert, wenn sie sich diese selbst nicht zuschreibt. Unter diesen Bedingungen treten vielmehr selbstverbessernde Strategien auf. Nach der Theorie des Selbstverbesserungsmotivs (Taylor, Neter, & Wayment, 1995) können Versuche sich Selbst zu verbessern persönlichen Fortschritt bewirken. Neue Zielsetzungen schaffen erst die Möglichkeit, neue Wege auszuprobieren und damit neue Handlungserfahrungen zu sammeln. Die selbstverbessernde Strategie in der abwägenden Bewußtseinslage erfüllt damit die Funktion, solche Zielsetzungen zu formulieren, deren Verwirklichung aus der Sicht der abwägenden Person einen Schritt zur persönlichen Weiterentwicklung darstellt (siehe Kap. 6.2.3).

Auch in bezug auf die planende Bewußtseinslage lassen sie neue Erkenntnisse ableiten. Die Studien belegen, daß die selektive Suche nach selbstrelevanter Information der planenden Personen einerseits eine Fokussierung auf positive Informationen und andererseits eine Bevorzugung für selbstkonzeptkongruente Informationen begünstigt. Daher werden folgende Wirkungsweise für die planende Bewußtseinslage postuliert: *In der planenden Bewußtseinslage ist die Suche nach selbstrelevanten Informationen durch zwei Formen von closed-mindedness gekennzeichnet, die zwei unterschiedliche funktionale Anliegen der Person erfüllen. Die Selbsterhöhung unterstützt motivational das Zielstreben. Durch die Selbstbestätigung erfolgt eine kognitive Unterstützung, indem die planende Person sich und ihre Welt als kontrollierbarer wahrnimmt als sie eigentlich ist (was letztlich auch als Ausdruck eines Sicherheitsbedürfnisses interpretiert werden kann).*

Die Bedeutsamkeit von positiven Illusionen für das Zielstreben wurde bereits ausführlich diskutiert (Gollwitzer & Kinney, 1989, Taylor & Gollwitzer, 1995). Unterstützende Argumente für die Annahme einer kognitiven Unterstützung durch die planende Bewußtseinslage finden sich in der Motivationstheorie von Kruglanski und Webster (1996). Nach dieser Theorie werden die informationsverarbeitenden Prozesse einer Person durch das Bedürfnis nach kognitiver Geschlossenheit (*need for cognitive closure*) beeinflusst. Dieser kognitive Verarbeitungsstil ist individuell unterschiedlich stark ausgeprägt. Das Bedürfnis nach kognitiver Geschlossenheit kann jedoch auch durch verschiedene situative Bedingungen wie Zeitdruck, Müdigkeit ausgelöst werden. Auch planerische Tätigkeiten betrachten die Autoren als eine situative Auslösebedingung für *need for cognitive closure*. Konsequenzen dieses kognitiven Verarbeitungsstils sind stärker stereotype Beurteilungen anderer Personen sowie eine stärkere Berücksichtigung des ersten Eindrucks im Personenurteil (Ford & Kruglanski, 1995, Kruglanski & Freund, 1983, Webster & Kruglanski, 1994). Ferner vergrößert das Bedürfnis nach kognitiver Geschlossenheit die subjektive Sicherheit in die eigene Urteilsfähigkeit. Wie Kruglanski und Webster (1996) berichten, lösen planerische Tätigkeiten ein verstärktes Bedürfnis nach Sicherheit aus, so daß für Personen in der planenden Bewußtseinslage angenommen werden kann, daß neben einem Selbsterhöhungsstreben ein Bestreben nach Sicherheit und Kontrolle besteht. So konnte beispielsweise bereits festgestellt werden, daß Personen in der planenden Bewußtseinslage sich ihrer Urteile über andere Personen sicherer sind als abwägende Personen (Bayer & Gollwitzer, 1996). Ein Bedürfnis nach Kontrolle und Vorhersagbarkeit löst ferner ein Selbstverifikationsstreben aus (Sedikides & Strube, 1997, Swann, 1990).

Zusammenfassung. Die Suche nach selbstrelevanten Informationen wird durch die Bewußtseinslagen beeinflusst. Die Bewußtseinslagen stehen wiederum mit verschiedenen anderen Faktoren (z. B. Selbstverbesserungsstreben, die Aufrechterhaltung des Selbstkonzepts und des Selbstwertgefühls) in Beziehung. Die episodische Betrachtungsweise im Rubikon-Modell der Handlungsphasen berücksichtigt lediglich die Anforderungen der verschiedenen Handlungsphasen. Erst die Berücksichtigung situationsüberdauernder Zielsetzungen der Person ermöglicht aber eine adäquate Erfassung des dynamischen Geschehens bei der Informationssuche über die eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten im Handlungsverlauf.

6.3 Weiterführende Forschungsfragen für die Mindset-Forschung

Die Merkmale der abwägenden und planenden Bewußtseinslagen wurden bisher als effizien-

ente Strategien betrachtet, die zur Lösung von Aufgaben in den einzelnen Handlungsphasen hilfreich sind. Daß die erwarteten Effekte der Bewußtseinslagen auf die Suche nach selbstrelevanten Informationen nicht auftraten, kann dahingehend interpretiert werden, daß die Wirksamkeit der Bewußtseinslagen durch Zielsetzungen höherer Art (Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls oder Aufrechterhaltung des vorhandenen Selbstkonzepts) begrenzt wird. Alternativ kann die Position vertreten werden, daß sich die *Bewußtseinslagen an übergeordnete Zielsetzungen der Person anpassen*. Die letzte Betrachtungsweise bezieht sich darauf, daß die Bewußtseinslagen als kognitive Orientierungen betrachtet werden, die sich aus den Anforderungen der Aufgaben in den einzelnen Handlungsphasen *und* aus den Anforderungen übergeordneter individueller Bedürfnisse ableiten lassen.

Diese interaktive Perspektive findet sich beispielsweise in den Arbeiten von Cantor und Kihlstrom (1987). Ihre zentrale Prämisse lautet, "regularities in social behavior are connected to people's problem-solving efforts in daily life" (Cantor, 1994, p. 235). Um diese Regularitäten zu verstehen, sei es notwendig, die Probleme zu verstehen, die Personen in ihrem alltäglichen Leben- sie nennen diese *life tasks*- zu bewältigen haben und die Strategien, die ihre Lösungsansätze kennzeichnen. Damit wird postuliert, daß der Einfluß der Situation auf die Person nur dann verstanden werden kann, wenn die psychologische Bedeutsamkeit dieser Situation für die Person berücksichtigt wird. Die psychologische Bedeutsamkeit der situativen Gegebenheit hängt wiederum von den individuellen Bedürfnissen und Zielen ab (Dweck, 1986). Der Kerngedanke ist, daß Lebensaufgaben und ihre Strategien ein Zusammenwirken von Person und Umwelt zum Ausdruck bringen. Die Situation stellt die Anforderungen und konfrontiert die Person mit Aufgaben, die Personen in bestimmten Lebensabschnitten zu bewältigen haben. Die Person bringt ihrerseits ihr Selbstkonzept, ihr autobiographisches Wissen mit und formt die Situation so um, daß strategische Lösungen gefunden werden. Aufgaben und Strategie, Problem und Lösung sind Konstruktionen der Person und ihrer Umwelt. Zirkel (1992) untersuchte, wie die Angst, die einige Personen bei der Aufgabe unabhängig zu werden erleben, in verschiedenen sozialen Settings variiert und sich über die Zeit verändert. Bei Studienanfängern äußerte sich diese Angst v.a. im Leistungsbereich, nach dem Studienabschluß trat sie v.a. im sozialen Bereich auf. Die Bedeutung der Selbstständigkeitsangst hatte sich von einem Übergang zum anderen in ihrem alltäglichen Leben verändert. Dementsprechend wurden auch unterschiedliche Lösungsstrategien erforderlich.

Während das Konzept der *life task* auf zentrale Lebensaufgaben bezogen ist, die Personen im Laufe ihres Lebens zu bewältigen haben, beschäftigt sich das Konzept der Bewußtseinslagen mit den verschiedenen Aufgaben in einem Handlungsverlauf. Aus dieser Perspek-

tive entstehen die verschiedenen Wirkungsweisen der Bewußtseinslagen aus den Aufgaben in den verschiedenen Handlungsphasen, die über die Zeit konstant sind, und den individuellen Anliegen der Person, die zusätzlich vorhanden sind.

Eine erste post-hoc-Anwendung dieser Betrachtungsweise wurde anhand der Interpretation der Befunde von Studie 2 bereits vorgetragen. Im Dienste der Aufrechterhaltung des Selbstwertgefühls wurde die Präferenz für positive Informationen auf den Bereichen des Selbst, die für das aktuelle Zielstreben nicht relevant war, als *emotional buffering* -Strategie interpretiert, welche den Vpn eine kritische Selbstüberprüfung der zielrelevanten Fähigkeit erleichtert.

Die übergeordneten individuellen Anliegen oder Bedürfnisse der Person verändern sich über die Zeit. Harter (1986) hat beispielsweise darauf verwiesen, daß die wahrgenommenen Kompetenzen in einem Fähigkeitsbereich eine zentrale Dimension in der Selbstbewertung sind. Selbstwirksamkeitsurteile spielen auch im Zielstreben eine bedeutsame Rolle (vgl. Bandura, 1991). Die zur Realisierung ihrer Handlungswünsche bzw. Ziele notwendige Fähigkeiten können bei Personen unterschiedlich stark entwickelt sein. Im Alltag werden häufig Ziele ausgewählt, deren Realisierung von unseren eigenen Fähigkeiten abhängig ist. Sich auf solche Zielvorhaben zu beschränken, deren Realisierung mit unseren vorhandenen Fähigkeiten gewährleistet ist, bringt kein persönliches Wachstum. Es gilt vielmehr sich immer wieder neue Handlungsspielräume zu erschließen.

Als Ausblick für zukünftige Forschungsarbeiten wird ein dreistufiges Modell vorgestellt, in dem die Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens verschiedene funktionale Aufgaben erfüllen, die einerseits von den Anforderungen der Handlungsphasen und andererseits von der wahrgenommenen Fähigkeit der Person abhängen. Die drei Stufen stellen verschiedene Stadien beim Erwerb neuer Fähigkeiten dar. Sie werden kurz beschrieben und die dafür effizienten Strategien für die Suche nach selbstrelevanten Informationen postuliert.

Personen, die sich neue Handlungsspielräume erobern wollen, befinden sich auf der ersten Stufe des Modells. Wenn sie bereit sind, neue Fähigkeiten auszubilden, werden sie voller Hoffnung und Begeisterung neue Zielsetzungen formulieren und diese erproben. Zur motivationalen Unterstützung ist es zu diesem Zeitpunkt günstig und daher auch funktional, daß sich diese Personen Mut machen und positive Erfolgserwartungen bilden. Daraus ergibt sich, daß sie zunächst in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage ein selbstbegründendes Verhalten zeigen, d.h. positiv unterstützende Informationen bevorzugen.

Handlungsergebnisse in neuen Tätigkeitsbereichen werden wahrscheinlich eher mäßig zufriedenstellend als gut oder gar perfekt ausfallen. Besteht weiterhin Interesse dafür, sich

Kompetenzen in diesem Bereich zu erwerben statt nach den ersten mißlichen Resultaten frustriert aufzugeben, befindet sich die Person in der zweiten Phase des Modells. Für eine Erweiterung der Handlungskompetenz ist es notwendig, neue Zielintentionen zu bilden, die nach dem aktuellen Vermögen eine persönliche Herausforderung darstellen. Zur motivationalen Unterstützung ist es daher sinnvoll, sich in der abwägenden Bewußtseinslage selbstverbessernde Informationen einzuholen. Personen in der abwägenden Bewußtseinslage sollten sich auf dieser Stufe besser wahrnehmen als sie tatsächlich sind. Nach einer Verpflichtung für diese neuen Aufgaben befindet sich die Person in der planenden Bewußtseinslage. Dann sollten sie darauf achten, solche Wege und Mittel auszuwählen, deren Verwirklichungschancen hoch sind. In diesem Kontext ist es sinnvoll, genaue Informationen einzuholen und das persönliche Kontrollgefühl zu stärken.

Tabelle 6.1. Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Selbstbewertungstendenzen in Abhängigkeit der vorhandenen Handlungskompetenz

	Abwägen	Planen
1. Stufe	Selbsterhöhung	Selbsterhöhung
2. Stufe	Selbstverbesserung	Akkurate Selbstbewertung/ Verifikation
3. Stufe **	Akkurate Selbstbewertung	Selbsterhöhung= Selbstverifikation

** diese Stufe wurde in den Experimenten 1 und 2 vorausgesetzt.

Auf der dritten Stufe befinden sich solche Personen, die sich bereits eine hohe Handlungskompetenz zuschreiben, also Personen mit positiven Selbstkonzepten. Ihre Strategien in der Selbstbeurteilung stellen somit die Endphase dar. In der abwägenden Bewußtseinslage sollte nun eine offene und ausgewogene Informationssuche auftreten. In der planenden Bewußtseinslage sollten die Personen auf ihre erworbenen Handlungskompetenzen vertrauen und diese eher bekräftigen.

Dieses Modell ist eine idealtypische Darstellung, wie je nach vorhandener Handlungskompetenz der Selbstbewertungsprozeß in den verschiedenen Phasen des Handlungsverlaufs beeinflusst werden kann. Unberücksichtigt bleibt in diesem ersten Entwurf, inwieweit

Personen beim Erwerb neuer Handlungskompetenzen Bezug auf bereits erworbene Kompetenzen in anderen Bereichen bzw. auf ein globales Kompetenzgefühl nehmen, und dies den postulierten Verlauf verändert.

6.4 Relevanz dieser Befunde für die Selbstforschung

Die Selbsterhöhungstendenz erwies sich als die dominante Motivation auf der Suche nach selbstrelevanten Informationen. Die Vpn präferierten v.a. positive Informationen. Dies zeigte sich sowohl in den Informationswünschen bei den allgemeinen Rückmeldungen über mögliche Stärken und Schwächen als auch bei den spezifischen Rückmeldungsangeboten. Das Auftreten dieser Präferenz wurde jedoch durch verschiedene Einflußfaktoren moderiert. Neben den Bewußtseinslagen gab es weitere Unterschiede, die durch den Fähigkeitsbereich und das vorhandene SK der Person bedingt waren.

Personen wünschten sich mehr Informationen über akademische als über sportliche Fähigkeiten. Wie die Daten in Tabelle 5 (Anhang D) zeigen, wurden akademischen Fähigkeiten als wichtiger eingeschätzt. Gleichzeitig waren sich die Vpn in ihren Selbsteinschätzung unsicherer. Die Bedeutsamkeit des Faktors Wichtigkeit der Fähigkeit und Sicherheit der Selbsteinschätzung spielte auch bei der Präferenz für Informationen über mögliche Stärken und Schwächen eine Rolle (vgl. Pelham, 1991).

Wurden spezifische Rückmeldungen über die akademischen Fähigkeiten angeboten, dann trat eine Selbsterhöhungstendenz auf. Wie Pelham (1991) postuliert, begünstigt der Faktor Wichtigkeit einer Fähigkeit eine Stabilisierung positiver Selbstkonzepte. Nun trat diese Tendenz jedoch unabhängig von der Valenz des vorhandenen Selbstkonzepts auf, d.h. alle Vpn strebten eine positive Selbsteinschätzung an. Dies kann damit erklärt werden, daß sich die Personen in ihrer Selbstwahrnehmung bezüglich ihrer akademischen Fähigkeiten nicht sicher waren. Unsicherheit bezüglich einer Fähigkeit kann gleichermaßen ein Akkuraten Selbstbewertungs- und ein Selbsterhöhungstreben begünstigen (Sedikides & Strube, 1997).

Wenn den Vpn allgemeine Rückmeldungen über ihre akademischen Fähigkeiten angeboten wurden, zeigten sie eine diagnostische Selbstbewertungstendenz, d.h. sie interessierten sich gleichermaßen für Informationen über Stärken und Schwächen. Aus diesem Befund kann die Schlußfolgerung gezogen werden, daß für konkrete Rückmeldungen die antizipierten Kosten einer negativen Rückmeldung höher eingeschätzt werden als bei einer undifferenzierten Rückmeldung und dementsprechend eher gemieden werden.

Sportliche Fähigkeiten wurden von den Vpn als weniger wichtig eingeschätzt. Gleichzeitig waren sich die Vpn in der Selbsteinschätzung dieser Fähigkeiten sicherer. Die Sicherheit der Selbsteinschätzung sollte ein Selbstverifikationsstreben begünstigen (Pelham, 1991). Der Einfluß des vorhandenen Selbstkonzepts zeigte sich dementsprechend auch in einer Selbstverifikationstendenz bei Informationswünschen über sportliche Fähigkeiten. Diese Selbstverifikationstendenz trat jedoch lediglich bei den Personen in der planenden Bewußtseinslage auf. Die kognitive Orientierung der abwägenden Bewußtseinslage ermöglichte dagegen eine Offenheit für Informationen über Stärken und Schwächen. Damit wird durch die abwägende Bewußtseinslage eine Bedingung geschaffen, die langfristig Veränderungen von Selbstkonzepten ermöglichen.

In diesen Befunden wird einerseits die Perspektive der kognitiv orientierten Selbstforschung bekräftigt, da sowohl in Studie 1 als auch in Studie 2 das vorhandene Selbstkonzept die Suche nach selbstrelevanter Information beeinflusste. Aus der handlungstheoretischen Perspektive konnten jedoch solche Bedingungen (Bewußtseinslage des Abwägens) spezifiziert werden, unter denen der Einfluß des vorhandenen Selbstkonzepts vermindert wurde bzw. die Personen bereit waren, sich unvoreingenommen über ihre Stärken und Schwächen zu informieren.

Auch werden die theoretischen Annahmen des SCENT-Modells von Sedikides und Strube (1997) bestätigt, in denen die Selbsterhöhung als die dominante Motivation in der Selbstbewertung betrachtet wird. Personen zeigten sich zu einer selbstkritischen Informationssuche bereit, wenn sie entweder der Meinung waren, daß sie die betreffenden Eigenschaften bereits besitzen (und damit positive Rückmeldungen antizipierten) und/oder sie sich auf einem anderen Fähigkeitsbereich positive Informationen einholen konnten (und damit *emotional-buffering*-Strategien anwenden konnten).

Die handlungsorientierte Perspektive dieser Arbeit stellt damit einen Ansatz dar, mit dessen Hilfe die Fragestellungen der kognitiv und motivational orientierten Selbstforschung verbunden werden können. Die spezifischen Aufgaben der einzelnen Handlungsphasen begünstigen bestimmte Sichtweisen über die eigene Person, welche auch Implikationen bezüglich der Veränderlichkeit und Stabilität des vorhandenen Selbstkonzepts haben können.

II. TEIL: DIE VERHALTENSORIENTIERUNG DER BEWUSSTSEINSLAGEN

Während die Bewußtseinslage bisher ausführlich in ihrer kognitiven Orientierung analysiert wurde, rückt im folgenden die von Bewußtseinslagen ausgelöste Verhaltensregulation in den Mittelpunkt (vgl. die Bedeutsamkeit vom Skripts für die Verhaltensregulation, Abelson, 1981). Dabei wird der Einfluß der Bewußtseinslagen auf das Verhalten als die *Verhaltensorientierung der Bewußtseinslage* (oder die behaviorale Orientierung der Bewußtseinslagen) bezeichnet. Es wird eine erste allgemeine Charakterisierung dieser Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen zur Erweiterung des Bewußtseinslagenkonzepts vorgeschlagen und diskutiert.

Dabei wird als zentrales Kennzeichen der Verhaltensorientierung der abwägenden Bewußtseinslage eine sog. "Wartehaltung" postuliert. Die zentrale Aufgabe dieser Handlungsphase besteht in einer genauen und systematischen Analyse der aktuellen Handlungswünsche und somit liegt der Fokus der abwägenden Person auf Denkprozesse. Zur Unterstützung einer systematischen Analyse der Wunsch- und Realisierbarkeit von möglichen Handlungszielen sollten auftauchende Handlungsimpulse in der abwägenden Bewußtseinslage unterdrückt und damit die gegenwärtige deliberierende Bewußtseinslage stabilisiert werden. Hat die Person jedoch ein verbindliche Zielwahl getroffen, findet der Wechsel von der abwägenden zur planenden Bewußtseinslage statt. Personen streben nun das Erreichen des ausgewählten Ziels an. Damit verlagert sich ihr Fokus auf das Handeln. Dementsprechend wird als Verhaltensorientierung der planenden Bewußtseinslage eine sog. "Erledigungshaltung" postuliert. Diese sollte sich darin äußern, daß zielrealisierende Handlungen spontan ausgeführt werden.

Die Zielsetzung dieses Teils der Dissertation besteht in der Erweiterung des Bewußtseinslagenkonzepts. Die Verhaltensorientierungen der Bewußtseinslagen sollte ebenso wie die kognitive Orientierung spontan solche Prozesse initiieren, die zur Bewältigung der jeweiligen Aufgaben funktional sind. Um die jeweiligen Anforderungen der verschiedenen Handlungsphasen bestimmen und die phasenspezifische Verhaltensregulation ableiten zu können, sind in Kapitel 7 eine Vielzahl psychologischer Theorie beschrieben, die ganz verschiedene Problemfelder eines zielorientierten Handelns beschreiben. Die Postulate für die Verhaltensorientierung der abwägenden und planenden Bewußtseinslage sowie deren empirischen Überprüfung folgen in Kapitel 8 und 9. Abschließend wird die Brauchbarkeit eines erweiterten Bewußtseinslagenkonzepts diskutiert.

7 Psychologische Theorien über das menschliche Verhalten

In diesem Kapitel werden verschiedene psychologische Theorien vorgestellt, die als bedeutsam für die Bestimmung des Aufgabenprofils für die Verhaltenregulation der verschiedenen Bewußtseinslagen betrachtet werden. Aus diesen konkreten Aufgabenstellungen lassen sich erst die Merkmale der Verhaltensorientierung der jeweiligen Bewußtseinslage ableiten. Im Mittelpunkt der Diskussion steht dabei die Frage, welche Probleme in den verschiedenen Phasen bewältigt werden müssen, damit die Aufgaben in den verschiedenen Handlungsphasen optimal gelöst werden können und ein Fortschritt auf dem Weg der Zielverwirklichung stattfindet.

Die Probleme auf dem Weg der Zielerreichung können vielfältig sein. Konkurrierende Motive, Bedürfnisse, Einstellung oder einfache Gedanken können uns vom Weg der Zielverwirklichung ablenken. Aber auch Emotionen und Erregung können je nach Inhalt und Stärke in den verschiedenen Handlungsphasen für unser Zielstreben unterstützend oder behindernd sein. Schließlich werden Beiträge referiert, die volitionale Strategien für eine effiziente Handlungskontrolle beschreiben. Inwieweit bewußt angewandte Strategie der Handlungsregulation durch eine wiederholte Anwendung auch spontan durch die vorherrschende Bewußtseinslage ausgelöst werden können, wird abschließend diskutiert.

7.1 Sozialpsychologische Theorien

Menschliches Verhalten wird in der Sozialpsychologie z. B. durch vorhandene Einstellungen, Motive, Ziele bzw. Gewohnheiten erklärt. Es werden verschiedenen Theorien präsentiert, welche spontane und nicht bewußt ausgelöste Verhaltensweisen beschreiben. Die *automotive*-Theorie (Bargh, 1990, 1997) beschreibt beispielsweise, wie das Verhalten unbewußt durch grundlegende Motive oder Ziele beeinflusst wird. Spontan und unbewußt können Gedankeninhalte (z. B. Einstellungen, Stereotypen) unbewußt entsprechende Verhaltensweise auslösen (z. B. Bargh et al., 1996). Es folgt zunächst eine Darstellung dieser verschiedenen Theorien. Anschließend wird diskutiert, inwieweit diese Art der Verhaltensregulation ein Zielstreben gefährden kann und welche Aufgabenanforderungen sich daraus für die einzelnen Handlungsphasen ableiten lassen bzw. welche Merkmale die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen dementsprechend auszeichnen sollte.

7.1.1 Gewohnheitshandlungen

Das Verhalten wird einerseits durch situative Zwänge reglementiert, aber auch die persönliche Lebensgeschichte spielt dabei eine große Rolle. So können beispielsweise spezifische Hinweisreize spontan Gewohnheitshandlungen auslösen. Bargh (1997) bezeichnet Gewohnheitshandlungen auch als autonome Tätigkeiten. Solche Gewohnheitshandlungen bedürfen keiner weiteren bewußten Kontrolle der Handlungsausführung. Wenn situative Hinweisreize die Gewohnheitshandlung in einem unpassenden Zeitpunkt/Kontext auslöst, dann können Handlungsfehlern entstehen (vgl. Heckhausen, 1987a).

In ihrer einfachsten Form können Gewohnheitshandlungen als IF-THEN Beziehungen dargestellt werden (Anderson, 1983). Die IF-Komponente setzt dabei eine Bedingungen fest, die in der Umwelt erfüllt sein muß, die THEN-Komponente spezifiziert den Prozeß oder die auszuführende Handlung. Shiffrin und Schneider (1977) postulieren, daß die Verknüpfung dieser beiden Komponenten umso stärker ist, je häufiger und konsistenter sie gemeinsam auftreten. Je stärker die IF-THEN Verbindung, desto schneller löst die Situationskomponente den Handlungsimpuls aus und tritt die Gewohnheitshandlung auf.

7.1.2 Die *auto-motive*-Theorie

Die *auto-motive*-Theorie von Bargh (1990) führt die Gedanken autonomer Tätigkeitsausführungen noch radikaler weiter. Demnach setzt das zielorientiertes Handeln nicht notwendigerweise einen bewußten Entschlußakt zum Handeln voraus. Nach Bargh kann zielorientiertes Verhalten vielmehr unbewußt von einer Person ausgeführt werden. Dies tritt v.a. dann auf, wenn bestimmte Ziele oder Motive in der Vergangenheit mit bestimmten Umweltstimuli verknüpft wurden. Unter diesen Bedingungen wird allein durch die Präsentation dieses Stimulus das damit verbundene Ziel aktiviert und das zielrealisierende Verhalten spontan ausgelöst. Bei dieser Art der Verhaltenssteuerung wird die Handlungskontrolle an die Umweltstimuli delegiert, d.h. die Handlungskontrolle wird nach außen verlagert (vgl. die Wirkungsweise von Vorsätzen in Kap.7.3.2).

Dabei wird davon ausgegangen, daß Ziele oder grundlegende Motive wie andere mentale Repräsentationen funktionieren (vgl. Kruglanski, 1996). Da ihnen ähnliche Strukturen und Funktionsmerkmale wie andere Wissensrepräsentationen zugeschrieben werden, können auch Ziele bzw. grundlegende Motive durch Hinweisreize aktiviert werden und spontan das entsprechende Verhalten auslösen. Bargh (1997, Bargh, Gollwitzer, Chai &

Barndollar, 1997) geht allerdings davon aus, daß sich die Aktivierung von Zielrepräsentationen in qualitativer Hinsicht von der Aktivierung anderer Wissensrepräsentationen unterscheidet. Nach seiner Meinung bleiben Zielrepräsentationen langfristiger aktiviert und haben dadurch einen größeren Einfluß auf das Verhalten.

7.1.3 Kognitionen lenken das Verhalten

In der Einstellungsforschung wurden in den letzten Jahren detaillierte Kenntnisse über die Bedingungen gewonnen, unter denen Einstellungen gute Prädiktoren für das Verhalten darstellen (Ajzen, 1996). In der Theorie des überlegten Handelns (Fishbein & Ajzen, 1975) und des geplanten Verhaltens (Ajzen & Madden, 1986) werden Einstellungen im Kontext einer bewußten Verhaltenssteuerung behandelt.

Eine andere Position vertritt dagegen Fazio (1990). Er kritisiert das Modell des überlegten Handelns, da einstellungsrelevantes Verhalten demnach auf solche Situationen beschränkt ist, in denen Personen hoch motiviert und fähig sind, bewußt und intensiv über die Einstellung und/oder das für diese Einstellung relevante Verhalten nachzudenken. In seinem MODE Modell ("motivation and opportunity as determinants") postuliert Fazio als weitere Möglichkeit eine spontane Beeinflussung des Verhaltens durch Einstellungen. Wenn die Motivation und/oder die Gelegenheit zu einer vernünftigen Entscheidung für ein einstellungsrelevantes Verhalten fehlen, können leicht zugängliche Einstellungen das Verhalten automatisch lenken, indem sie einen direkten Einfluß auf die Wahrnehmung und Beurteilung der Situation ausüben.

Nach Bargh (Bargh et al., 1996) können nicht nur Einstellungen, sondern jede Art von aktiviertem Wissen (z. B. auch Stereotype, Personenattribute) unbewußt das Verhalten steuern. Dabei wird eine direkte Handlungssteuerung durch unsere Wahrnehmungen ausgelöst. Wahrnehmungsprozesse aktivieren bestimmte Gedankeninhalte (z. B. Stereotype). Die Autoren nehmen an, daß die in diesen Gedächtnisrepräsentationen enthaltenen spezifische Verhaltensweisen durch die Wahrnehmungsprozesse aktiviert werden und somit Zugang zu unserem Verhalten finden können. In den verschiedenen Studien wurde diese provokative Hypothese bereits bestätigt. Z.B. wurde in einer Studie mit dem Stereotyp "alte Menschen" gearbeitet. Das Altersstereotyp enthält Attribute wie Langsamkeit und physische Schwäche. Es sollte nun gezeigt werden, daß Personen, bei denen das Altersstereotyp aktiviert wurde, im Vergleich zu einer Kontrollgruppe ein langsames Verhalten zeigen. In ihrer Untersuchung nahmen die Vpn zunächst an einem sog. Sprach-Fähigkeitstest teil, wobei in einer Bedingung

das Altersstereotyp geprimt wurde. Anschließend erhoben die Versuchsleiter verdeckt die Zeit, in der die Vpn den Flur bis zum Ausgang entlang gingen. Wie erwartet, gingen die Vpn, die mit dem Altersstereotyp geprimt wurden, langsamer den Flur entlang als die Kontrollgruppe. Diese Befunde wurden mit einem anderen Stereotyp (Afro-Amerikaner-Stereotyp primt aggressives Verhalten) repliziert werden.

7.1.4 Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie

Viele Verhaltensweisen werden *unbewußt initiiert* und *laufen automatisiert ab*. Beim Auftreten von Situationen, in denen das entsprechende Verhalten in der Vergangenheit oft realisiert wurde, erfolgt spontan der Handlungsimpuls für dieses gewohnte Verhalten. Dieses Verhalten kann Ausdruck unserer grundlegenden Motive, Ziele und Gewohnheiten sein. Aber auch sonstige Gedankeninhalte bzw. *aktivierte Wissensstrukturen* (Einstellungen, Stereotype) können dazu führen, daß damit verknüpfte Verhaltensweisen ausgeführt werden.

Die Mindset-Theorie analysiert das Verhalten als ein durch individuelle Zielsetzungen gelenktes Verhalten. Dies erfordert sowohl eine bewußte Zielsetzung als auch ein konsequentes Zielstreben. Spontan auftretende Handlungsimpulse können dabei das zielgerichtete Verhalten beeinflussen bzw. stören. Daher erscheint es notwendig, spezifische Mechanismen der Verhaltensregulation zu postulieren, die eine Bewältigung der Aufgaben des Abwägens und des Planens unterstützen.

In der abwägenden Handlungsphase ist eine gründliche Analyse der Vor- und Nachteile von verschiedenen Handlungswünschen erforderlich. Die kognitive Orientierung der abwägenden Bewußtseinslage ist dabei hilfreich. Es wird ferner erwartet, daß durch die behaviorale Orientierung der abwägenden Bewußtseinslage solche Handlungsimpulse, die durch die oben genannten Einflußfaktoren ausgelöst wurden, gehemmt werden und keinen direkten Zugang zum Verhalten finden.

Auch in der planenden Handlungsphase besteht die Notwendigkeit, das aktuelle Zielstreben gegen konkurrierende Ziele abzuschirmen (vgl. Kuhl & Goschke, 1994). Die Verhaltensorientierung der planenden Bewußtseinslage sollte dementsprechend die aktuellen Zielhandlungen dadurch stabilisieren, indem sowohl konkurrierende Zielhandlungen als auch spontan auftretende Handlungsimpulse gehemmt werden (vgl. Kuhl & Goschke, 1994) und die Ausführung zieldienlicher Handlungsweisen erleichtert werden.

7.2 Emotionspsychologische Ansätze

In vielen emotionspsychologischen Theorien werden Emotionen eng auf das Verhalten bezogen (Frijda, 1986; Plutchik, 1980; Tomkins, 1970; Zajonc, 1980). Evolutionäre Emotionstheorien (McDougall, 1908; Plutchik, 1980, Tomkins, 1970) beschreiben für sog. Basisemotionen (z.B. Freude, Trauer, Ärger, Angst) emotionsspezifische Handlungstendenzen. Frijda (1986) stellt eine *appraisal*-Theorie dar, wonach Emotionen (also nicht nur Basisemotionen) Handlungstendenzen auslösen. Diese werden als *action tendencies* bezeichnet. Beide Theorierichtungen zeigen auf, daß Emotionen direkt das Verhalten beeinflussen können. Emotionales Verhalten kann ein zielgerichtetes Verhalten unterstützen oder gefährden. Es wird daher diskutiert, inwieweit die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen notwendigerweise auch eine Regulation der Emotionen beinhalten sollte.

7.2.1 Basisemotionstheorien

Nach McDougall (1908), einem Begründer der evolutionären Emotionstheorien, sind Emotionen angeborene unveränderliche Kernstücke jedes Instinktes (später nannte er sie auch Dispositionen). Da Dispositionen Mechanismen zur Bewältigung bestimmter Anpassungsprobleme des Individuums an die Umwelt darstellen, sind sie relativ bereichsspezifisch. Beispielsweise wird die Emotion "Furcht" als ein Teil des Fluchtinstinktes betrachtet. Dieser Instinkt wird durch verschiedene angeborene Auslösebedingungen aktiviert, wie z.B. plötzlich auftretende laute Geräusche oder extreme Abweichungen vom Gewohnten. Durch die Furchtempfindung werden ganz spezifische Handlungsimpulse ausgelöst (z.B. sich zu verstecken, davonzulaufen). Diesespezifischen Handlungsimpluse haben sich deshalb ausgebildet, um das Lebewesen vor Verletzungen oder dem Tod zu schützen. Sie erfüllen somit wichtige biologische Überlebensfunktionen. McDougalls Gedanken finden sich in verschiedenen modernen Basisemotionstheorien wieder (vgl. Plutchik 1980).⁸

7.2.2 Das Konzept der *action tendency*

Frijda (1986, 1987) integriert Arnolds (1960) Konzept der Emotionen als *felt action tendency* in seinen Ansatz. Danach lösen Emotionen bestimmte Handlungsbereitschaften aus (Frijda, Kuipers & terSchure, 1989). Diese Handlungsbereitschaften können sich im Verhalten, in

⁸ Eine kritische Würdigung der evolutionären Emotionstheorien siehe Meyer, Schützwohl & Reisenzein (1997).

verbalen Äußerungen und Vorstellungen äußern, wie auch im Bewußtwerden von Bedürfnissen und Impulsen. Definiert wird das Konzept der Handlungsbereitschaft als individuelle Bereitschaft oder Nicht-Bereitschaft sich in einer "Auseinandersetzung" mit der Umwelt zu engagieren. Es gibt verschiedene Handlungstendenzen (*action tendencies*) wie z.B. "moving towards, moving away, or moving against" (Frijda, 1986). Eine weitere Gruppe der *action tendencies* stellen Aktiviertheitszustände (*activation modes*) dar: "State of action readiness may also consist of a general readiness or unreadiness to engage in interaction with the environment, forms of which may be called *activation states*, and of states of inhibition" (Frijda, et al., 1989, S. 213). Beispiele hierfür sind Aufgeregtheit, Erregtheit, Apathie, motorische Unruhe, das Fehlen von Interesse oder das vor Angst erstarrt sein. Frijda (1986) beschreibt insgesamt siebzehn verschiedene Handlungstendenzen, die korrespondierenden Emotionen sowie ihre Funktionen. Z.B. wird beim Erleben von Überraschung die Handlungstendenz der Unterbrechung ausgelöst. Sie erfüllt die Funktion, sich neu zu orientieren.

7.2.3 Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie

Nach den evolutionären Basisemotionstheorien sind Basisemotionen entstanden, damit wiederkehrende Anpassungsprobleme effektiv gelöst werden können. Sie erfüllen bestimmte biologische Funktionen. Die moderne evolutionäre Psychologie geht ebenso davon aus, daß "die in der Evolution entstandene Architektur der menschlichen Psyche voll von spezialisierten ---Schaltkreisen und Steuerungsmechanismen ist, welche die Art und Weise lenken, wie wir Erfahrungen interpretieren, Wissen erwerben und Entscheidungen fällen" (Cosmides & Tooby, 1994, S. 64). Ziel und Aufgabe der evolutionären Psychologie ist die Identifikation der entstandenen evolutionären psychologischen Mechanismen (kurz EP-Mechanismen) sowie die Erklärung ihrer Funktionsweisen (vgl. Buss, 1995). Zur Identifikation der EP-Mechanismen ist es notwendig, die konkreten Anpassungsprobleme, die in der evolutionären Geschichte des Menschen existierten, zu spezifizieren und zu beschreiben, auf welche Weise diese die EP-Mechanismen lösen. Diese Herangehensweise entspricht auch den funktionalen Ansatz der Mindset-Forschung. Hier wird versucht, die konkreten Aufgaben im Handlungsverlauf genau zu spezifizieren und daraus die Merkmale der Bewußtseinslagen, die auf diese Aufgaben bezogen sind, zu identifizieren und ihre Funktionsweise zu erklären. Bewußtseinslagen stellen somit implizite Anpassungsleistungen an die spezifischen Probleme im zielorientierten Handeln dar. Jedoch wird davon ausgegangen, daß diese Anpassungsleistungen erworben werden und nicht angeboren sind.

Ein weiterer grundlegender Unterschied betrifft die diesen Theorien zugrunde liegenden Menschenbilder. Nach Heckhausen (1989, S. 73) ist der Mensch auch ein rationales Wesen, dessen Verhalten nicht nur durch ein rudimentäres Motivationssystem, wie es die Theorie von Plutchik auch bezeichnet, gesteuert wird. Menschen können auch kühl kalkulierend ihr Verhalten selbst bestimmen. Gerade beim Abwägen von Handlungswünschen ist ein spontanes Reagieren auf interne, affektive Zustände hinderlich und sollte besonders hier vermieden werden.

Außerdem postulieren Basisemotionstheoretiker konkrete emotionsspezifische Verhaltensweisen. Aus der Perspektive der Mindset-Forschung sollte die abwägende und planende Bewußtseinslage eine generelle Tendenz zum Nicht-Handeln (Wartehaltung) bzw. zum Handeln (Erledigungshaltung) auslösen. Erste Anregungen für diese Handlungstendenzen abwägender und planender Personen finden sich bei Frijda (1986). Er spricht von den Handlungstendenzen *moving away from* und *moving toward*. Die grundlegende Tendenz einer abwägenden Person könnte eine *weg-von-Tendenz* sein. Diese sollte die Person davor schützen, sich von attraktiven Zielen und Anreizen "fangen zu lassen" und diese vorschnell auszuwählen und zu verfolgen. Vielmehr sollte eine systematische Suche und Verarbeitung zielrelevanter Informationen begünstigt werden. Die grundlegende Handlungstendenz der planenden Person kann mit einer *Hin-Zu-Tendenz* beschrieben werden. Sie dient dem Ziel, auf das Handlungsziel zuzustreben.

7.3 Psychologische Zieltheorien

Moderne psychologische Zieltheorien lassen sich nach Gollwitzer und Moskowitz (1996) in zwei Gruppen einteilen. Die Gruppe der Zielinhaltstheorien erklärt die unterschiedlichen Phänomene des Zielstrebens durch die Eigenschaften der Ziele (z.B. Annäherungs- versus Vermeidungszielen, selbst- versus fremdgesetzte Ziele, konkrete versus abstrakte Ziele). In den Selbstregulationstheorien steht im Mittelpunkt, welche Prozesse Zielsetzungen auslösen und wie diese das Zielstreben regulieren. In den letzten Jahren sind viele neue Erkenntnisse über das zielgerichtete Handeln gewonnen worden. Da nicht alle Ziele verwirklicht werden, wird vielfach diskutiert, unter welchen Bedingungen spezifische Eigenschaften von Zielen bzw. die durch sie ausgelöste Handlungsregulation das Zielstreben fördern. Aber im Zusammenhang meiner Fragestellung sind vielmehr solche Arbeiten relevant, die sich damit fassen, wodurch das Zielstreben gefährdet wird und inwieweit eine Verhaltensorientierung der Bewußtseinslage diese zu bewältigen vermag.

7.3.1 Zielinhaltstheorien

Ziele können sich auf verschiedenen Dimensionen unterscheiden (z. B. Schwierigkeit, der Komplexität, der Abstraktheit). Außerdem können Ziele dem Erreichen unterschiedliche Bedürfnisse dienlich sein (z. B. Autonomiebedürfnisse). In Gollwitzer und Bargh (1996) sind verschiedene Ansätze ausführlich beschrieben.

Die Theorie der Selbstbestimmung (Deci & Ryan, 1985, 1991) beispielsweise betont die Wichtigkeit der Zielbindung an die Bedürfnisse der Person. Ziele können Bedürfnisse der Autonomie, der Kompetenz und der sozialen Integration befriedigen oder von außen vorgegeben sein (Pflichtaufgaben). Interne und externe Ziele werden unterschiedlich verwirklicht. Die Realisierung von Zielen der ersten Art zeichnet sich durch eine höhere Kreativität und kognitive Flexibilität sowie eine tiefere Informationsverarbeitung aus. Auch werden effizientere Copingstrategien, z. B. beim Erleben von Mißerfolgen, einsetzt.

In Dwecks (1996) Theorie der impliziten Theorien werden dagegen zwei Arten von Zielen unterschieden, *learning goals* und *performance goals* (vgl. Kap. 2) Diese Zielformen resultieren aus subjektiven Theorien über Fähigkeiten. *Learning goals* fassen Personen, die davon ausgehen, daß ihre Fähigkeiten durch Lernen gesteigert werden können. Durch *Learning-goals* können wir feststellen, wo und warum Fehler auftreten und wie Verbesserungen möglich sind. Im Gegensatz dazu werden *performance goals* von solchen Personen ausgewählt, die davon ausgehen, daß es generell Unterschiede in den Ausprägungen von Fähigkeiten gibt, so daß diese auch nicht durch Übung und Training verändert werden können. Durch *performance goals* soll daher lediglich festgestellt werden, wieviel sie können, um Rückschlüsse auf den Grad ihrer Begabung zu ziehen.

7.3.2 Selbstregulationstheorien

Selbstregulationstheorien beschreiben, wie Ziele Vergleichsprozesse auslösen und dadurch Zielstreben regulieren (z. B. Bandura, 1991, Scheier & Carver, 1974, Carver, 1996). In der *Selbstregulationstheorie des Leistungshandelns* (Bandura, 1991) werden Ziele erstmals als kognitive Leistungsstandards (Soll-Werte) betrachtet, statt wie üblicherweise als motivationale Anreize für zielrealisierende Handlungen. Entsprechend wird das aktuelle Verhalten nach den Soll-Werten beurteilt. Bei wahrgenommenen Diskrepanzen gilt es daher, das Verhalten an den Soll-Zustand anzupassen und dementsprechend das Zielstreben zu erhöhen. Bandura betont, daß die Selbstwirksamkeitsurteile dabei eine wichtige Rolle spielen. Fehlen-

de Selbstwirksamkeitsüberzeugungen vermindern die Anstrengungsbereitschaft bzw. führen dazu, daß anspruchsvolle Ziele erst gar nicht gesetzt werden.

Carver und Scheier (1990; Carver, 1996) gehen von einem hierarchischen Modell der Selbstregulation aus. Danach erfolgt die Selbstregulation des Verhaltens über verschiedene Regelkreise. Auf der obersten Ebene werden selbstbezogene Ziele (idealisierte Selbstbilder) reguliert, auf der mittleren Ebene sind es die Handlungsprinzipien (z.B. freundlich sein) und auf der untersten Ebene konkrete Ziele oder Programme. In jedem Regelkreis gibt es einen Vergleichsprozessor (*comparator*), der aktiv wird, wenn die Aufmerksamkeit der Person auf dieses Ziel gelenkt wird. Dabei wird der aktuelle Zustand mit dem Zielzustand verglichen und aus der festgestellten Diskrepanz die Entfernung zum Ziel bestimmt. Die Bestimmung der aktuellen Diskrepanz zwischen dem Ist- und Soll-Zustand stellt die kognitive Kontrollebene der Selbstregulation dar. Es werden zwei Formen vergleichender Prozesse unterschieden. Positive Rückmeldungsschleifen geben Auskunft über die Vergrößerung der Entfernungen von einem unerwünschten Zustand und negative Rückmeldungsschleifen informieren über die Entfernung zwischen dem Ist-Zustand und dem angestrebten Soll-Zustand (Carver, 1996).

Daneben wird noch eine weitere Meta-Kontroll-Ebene postuliert, in der das subjektive Erleben (positiver oder negativer Affekt) bezüglich der Zielannäherung, d.h. der Geschwindigkeit der Soll-Werte-Erfüllung, als weiteres Element im Zielstreben betrachtet wird. Die subjektiv wahrgenommene Geschwindigkeit der Zielannäherung beeinflusst die Entscheidung, weitere Anstrengungen aufzubringen oder zu resignieren (Carver & Scheier, 1990).

7.3.3 Kritik an den Zieltheorien und Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie

Modernen Zielinhaltstheorien stellen theoretische Weiterentwicklungen der sog. Erwartungs-x Wert-Modelle dar, die Verhalten aus den Variablen Anreiz/Wünschbarkeit und Erwartung/Realisierbarkeit erklären. Die allgemeine Annahme lautet: Je höher die Erwartung ist, mit der Zielhandlung das Ziel zu erreichen, und je höher der Wert der Ergebnisse ist, desto größer ist die Motivation für die Durchführung der Zielhandlung. An dieser Stelle soll eine grundsätzliche Kritik an die Familie der Erwartungs-x Wert-Theorien erfolgen. Kuhl hat bereits 1983 eine solche Kritik geäußert, die ebenfalls auf die modernen Zielinhaltstheorien zutrifft:

„ ... die implizite Annahme von Erwartungs-mal-Wert-Theorien, daß die Stärke einer Handlungstendenz in der Zeit unverändert bleibt, solange sich ihre kognitiven Determinanten (Erwartung und Wert) nicht ändern, ist nur innerhalb eines engen episodischen Ansatzes haltbar, der sich auf

die Analyse der Zielbildung innerhalb einer begrenzten Entscheidungs- oder Handlungsepisode beschränkt. Wenn es jedoch darum geht, Handlungssequenzen über einen längeren Zeitraum hinweg zu erklären, müssen neben den kognitiven Vermittlungsgrößen des episodischen Ansatzes auch behaviorale Prozesse berücksichtigt werden” (Kuhl, 1983, S1f.)

Kritisiert wird in diesem Zitat die Tatsache, daß diese Theorien von einem rationalen Subjektmodell ausgehen. Demnach führen Menschen die Ziele, die sie aufgrund von Erwartungen und Anreizen gebildet haben, auch tatsächlich aus. Jedoch zeigt sich, daß nicht alle Ziele realisiert werden. Manche Ziele werden vergessen, andere auf die lange Bank geschoben. Außerdem kann das, was zu einem Zeitpunkt wichtig und relevant war, wieder an Bedeutung verlieren. Deshalb hält Kuhl weitere volitionale Strategien der Handlungskontrolle für notwendig (vgl. Kap. 7.3.1).

Auch in der Mindset-Theorie haben Ziele eine besondere Bedeutung. Mit der verbindlichen Zielsetzung wird eine neue Phase im Zielstreben eingeleitet. Das Zielstreben wird jedoch danach analysiert, welche Strategien im Handlungsverlauf hilfreich sind, um die verschiedenen Aufgaben im Handlungsverlauf zu bewältigen. Differentielle Befunde, die auf Zielattribute zurückzuführen sind, werden als moderierende Variablen betrachtet. Die handlungsförderlichen Effekte der Bewußtseinslagen sollte daher besonders deutlich bei solchen Zielen sein, die geringe Anreize haben oder schwierig zu realisieren sind. Damit ergänzen sie die motivational gesteuerte Handlungsregulation. In der Verhaltensorientierung der planenden Bewußtseinslage sollten demnach solche Mechanismen wirksam sein, die eine Energetisierung des Verhaltens auslösen, wodurch die Person gedrängt wird, aktiv zu werden, zielrealisierende Handlungen zu initiieren (v.a. bei Zielen mit geringen motivationalen Anreizen), und v.a. diesen Zustand so lange aufrecht erhalten (z. B. trotz Müdigkeit, und attraktiven Alternativen), bis die Aufgabe erfüllt ist und das Ziel erreicht ist.

Die zweite Gruppe von Zieltheorien findet ihren Ursprung im TOTE-Modell vom Miller, Galanter und Pribram (1960). Ziele liefern hiernach Referenzwerte (Soll-Werte), die mit dem aktuellen Ist-Zustand verglichen werden. Sie geben somit Auskunft über die weiteren notwendigen Handlungsschritte. Nach Kuhl (1983) stellen diese kognitiven Vergleichsprozesse aber gleichzeitig weitere Gefahrenpunkte dar: “Neben der funktionalen Bedeutung der Unterbrechungspunkte für den Ist-Soll-Wert Vergleich und die weitere Ausführungsregulation muß auch ihre motivationale Bedeutung beachtet werden. ... Aus den Unterbrechungspunkten können völlig neuartige Motivationstendenzen handlungsleitend werden, welche die Vollendung der Realisation verhindern und einen neuen Handlungsbereich eröffnen” (Kuhl, 1983, S. 320f). Auch die von Carver und Scheier (1990) postulierte affektbezo-

gene Selbstregulation kann das Zielstreben gefährden. Bei einer wahrgenommenen Verminderung in der Geschwindigkeit der Zielannäherung wird die Wahrscheinlichkeit erhöht, daß die zielrealisierende Handlung abgebrochen wird. Diese affektiven Reaktionen stellen weitere Gefahrenpunkte im Zielstreben dar.

Damit lassen sich weitere Funktionen für die Verhaltensorientierung der planenden Bewußtseinslagen ableiten. Durch Vergleichsprozesse, die für eine bewußte Handlungsregulation erforderlich sind, wird der aktuelle Handlungsfluß unterbrochen. Die wahrgenommenen Diskrepanzen können solche Handlungstendenzen wie das Aufgeben, Beenden oder Abbrechen auslösen. Die planende Bewußtseinslage sollte diese spontan mit einer Vermeidungstendenz ausstatten und handlungsstabilisierende Tendenzen wie das Dranbleiben oder Durchhalten initiieren.

7.4 Theorien der Aktivierung: Energetisierung und optimale Erregung

Aktivierungstheorien gehen davon aus, daß mit einer Veränderung des psychophysiologischen Erregungsniveaus eine Veränderung des Verhaltens einhergeht. Dies zeigt sich bereits im Schlaf-Wach-Zyklus. Sehr starke Erregung ist jedoch nicht für jede Tätigkeit günstig. Es werden vielmehr unterschiedlich optimale Erregungsniveaus für verschiedene Tätigkeiten angenommen. In den folgenden Beiträgen wird beschrieben, daß Ziele bzw. metavolitionale Zustände eine Regulation der Anstrengungsbereitschaft und des Erregungsniveaus auslösen. Darauf aufbauend, wird die Möglichkeit einer Anstrengungs- und Erregungsregulation durch die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen erörtert.

7.4.1 Die Energetisierungstheorie von Brehm

Eine moderne Energetisierungstheorie hat Brehm mit dem Modell der Anstrengungsbereitschaft (*potential energy*) entwickelt (Wright & Brehm, 1989; Wright, 1996). Brehm und seine Kollegen beschäftigen sich mit den Determinanten und Konsequenzen der Mobilisierung von Energien. Die Mobilisierung ergibt sich daraus, was eine Person glaubt zu können, zu wollen und tun zu müssen, um ein Ziel zu erreichen. Ist das Ziel leicht erreichbar, wird wenig Energie und Anstrengung eingesetzt. Wird die Zielerreichung eher als unmöglich wahrgenommen, tritt ebenfalls eine geringe Energetisierung des Verhaltens auf, da keine Erfolge zu erwarten sind. Nur diejenigen Ziele, die zwar als schwierig aber möglich und wertvoll be-

trachtet werden, können bedeutsame Anstrengungsbemühungen und eine motivationale Erregung hervorrufen.

In einer Studie (Wright & Gregorich, 1989) wurde die Anstrengungsbereitschaft der Vpn anhand verschiedener physiologischer Maße erhoben (systolischer, diastolischer Blutdruck, Pulsfrequenz). Diese Variablen stellen nach physiologischen Erkenntnissen Maße für die Anstrengungsbereitschaft dar (vgl. Wright, 1996). Den Vpn wurden beim erfolgreichen Bewältigen einer leichten oder schweren Gedächtnisaufgabe (Einprägen sinnloser Trigramme) unterschiedliche Gewinnchancen auf einen Preis (hoch versus niedrig) in Aussicht gestellt. Die Ergebnisse zeigten, daß die vorhandene Anstrengungsbereitschaft bei schwierigen Aufgabenbedingungen dann höher war, wenn die Vpn eine hohe Gewinnchance auf den Preis besaßen. Die Autoren konnten damit nachweisen, daß stärkere Anstrengungen nur dann investiert werden, wenn dem Verhalten auch ein instrumenteller Wert zugeschrieben wird.

7.4.2 Die Reversal-Theorie von Apter

Apter (1982, 1989) postuliert in seiner *reversal theory* zwei optimale Level der Aktiviertheit für zwei verschiedene Präferenzsysteme. Wenn eine Person seriös, aufgabenzentriert und auf ein hin Ziel engagiert ist, befindet sie sich nach seiner Terminologie im sogenannten *telic state*. In diesem Zustand besitzt die Person ein hohes Commitment auf das Ziel sowie eine starke Aufmerksamkeitsfokussierung auf dieses Ziel. In diesem Zustand wird v.a. dann Freude erlebt, wenn Fortschritte in der Zielerreichung gemacht werden. Ein anderer, zweiter Zustand ist der *paratelic state*. Hier ist eine Fokussierung auf ein Ziel nicht von Belang. Vielmehr steht die Tätigkeit selbst im Mittelpunkt und wird nicht als Mittel zum Zweck betrachtet. Dieser Zustand ist mit dem von Csikszentmihalyi (1990) beschriebenen flow-Zustand vergleichbar.

Nach Apter befindet sich der Mensch jeweils in einem dieser beiden unterschiedlichen *metavolitionalen Zustände*. Aus diesen metavolitionalen Zustände lassen sich die optimalen Erregungsniveaus für die Personen ableiten. Der *telic state* stellt eine Erregungsvermeidungsbedingung dar. Die Person will hart arbeiten, um das Ziel zu erreichen. Zu hohe Erregung gilt hierbei eher hinderlich, weil diese informationsverarbeitende Kapazitäten bindet und dadurch Aufmerksamkeitsprobleme auftreten können. Die *telic state* -orientierte Person wird daher ein geringeres Aktivierungsgefühl bevorzugen. Im *paratelic state* sollte nach Apters Theorie ein erregungssuchendes Verhalten auftreten. Physiologische Befunde, z. B. mit

Maßen über Muskelspannungen oder die Herzschlagrate, bestätigten das Vorhandensein der zwei verschiedenen Präferenzsysteme (Apter, 1989, 67ff.).

7.4.3 Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie

Nach Brehm (Wright, 1996) findet eine Energetisierung des Verhaltens durch persönliche Zielsetzungen statt. Die Höhe der *potential energy* ergibt sich aus Zielattributen (Schwierigkeit und Attraktivität des Ziels) und der Instrumentalität des Verhaltens. Während Brehm und Kollegen ihre Annahme bezüglich der Anstrengungsbereitschaft einer Person in der Ausführungsphase überprüften, wird im Rubikon-Modell der Handlungsphasen bereits für die Phase des Planens eine Energetisierung durch die Zielsetzung angenommen. Ferner wird in der Mindset-Forschung davon ausgegangen, daß die Aktivierung des Verhaltens nur zum Teil durch die Attribute der ausgewählten Ziele erfolgt. Eine weitere wichtige Einflußgröße auf das Zielstreben stellt nach Ach (1935) das aktuelle Willensmoment in der Entschlußbildung ("ich will") dar. Dieser *volitionale* Aspekt im Zielstreben wird auch bei Locke und Latham (1990, 1994) sowie Kuhl (1983) betont. Menschen strengen sich nicht nur bei solchen Zielen an, die besonders attraktiv und schwierig sind, sondern auch bei den Zielen, zu deren Ausführung sie sich persönlich verpflichtet haben. Daher kann meines Erachtens auch davon ausgegangen werden, daß eine planende Bewußtseinslage, unabhängig vom konkreten Zielinhalt, eine Energetisierung des Verhaltens unterstützen kann.

Den distinkten metavolitionalen Zuständen werden verschiedene optimale Erregungslevel zugeordnet (Apter, 1982, 1989). Die Zielsetzungen des *telic state* und des *paratelic state* erlauben eine Zuordnung auf die Handlungsphasen des Abwägens und des Planens. In der abwägenden Phase steht die analytische Verarbeitung zielrelevanter Informationen im Vordergrund. In der planenden Phase sind diese Ziele durch die Handlungsplanung voranzutreiben. Personen sollten daher in der abwägenden Bewußtseinslage eine Tendenz zur Erregungsvermeidung aufweisen, während sie in der planenden Bewußtseinslage eine höhere Erregtheit bevorzugen. In der abwägenden Bewußtseinslage wird somit ein geringeres Erregungsniveau als in der planenden Bewußtseinslage angestrebt. Eine diesbezügliche Regulaton sollte in der planenden Bewußtseinslage auch dazu führen, daß bei auftretenden Schwierigkeiten mit einer spontanen Anstrengungssteigerung reagiert wird, wie dies im Ach-Hillgruber Schwierigkeitsgesetz beschrieben ist.

7.5 Volition und Handeln

In den folgenden Theorien werden die Phänomene der Zielselektion und des Zielstrebens getrennt behandelt. Kuhls Handlungskontrolltheorie (Kuhl, 1983; Kuhl & Goshke, 1994) postuliert sieben verschiedene volitionale Strategien für eine erfolgreiche Handlungsausführung. Auch in der Intentionstheorie von Gollwitzer (1993, 1996, Bargh & Gollwitzer, 1994) wird das Bilden von Vorsätzen als eine effiziente volitionale Strategie im Zielstreben aufgezeigt. In beiden Ansätzen wird die Bedeutsamkeit volitionaler Strategien für die Handlungsregulation betont. Es wird diskutiert, inwieweit diese volitionalen Strategien implizit durch die jeweilige Bewußtseinslage wirksam werden können.

7.5.1 Die Handlungskontrolltheorie von Kuhl

Kuhl und Goshke (1994) gehen von drei Zwängen der Handlungskontrolle aus. Erstens können in einer gegebenen Situation oft mehrere Ziele verfolgt werden. Gewöhnlich wird jedoch nur eine Handlung ausgeführt. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, diejenige mit der ersten Priorität auszuwählen. Zweitens besteht die Notwendigkeit der Zielaufrechterhaltung. Ein ausgewähltes Ziel kann nur erreicht werden, wenn zielrealisierende Handlungen ausgeführt und ein Wechsel zu alternativen Zielvorhaben vermieden wird. Drittens kann unter bestimmten Bedingungen die Notwendigkeit bestehen, ein aktuelles Zielstreben zu unterbrechen. Dies ist beispielsweise dann erforderlich, wenn sich situative Gegebenheiten und dadurch die Prioritäten der Zielverfolgung verändern. Das Zielstreben muß ebenfalls unterbrochen werden, wenn sich das angestrebte Ziel im Moment als unerreichbar erweist. In diesen Fällen kann auf andere Handlungen gewechselt oder ein exploratives Orientierungsverhalten bzw. eine Problemsuche gestartet werden. Eine adaptive Handlungskontrolle erfordert also ein subtiles Balancieren zwischen der Aufrechterhaltung und dem Wechsel von Zielen. Dies geschieht auf der Grundlage der fortwährenden Beachtung der situativen Gegebenheiten und der Zielprioritäten.

Nun haben Kuhl und Goshke (1994) sieben volitionale selbstregulatorische Strategien der Handlungskontrolle beschrieben. Es handelt sich dabei um die *Enkodierungskontrolle* (Steuerung der Informationsaufnahme und -verarbeitung, so daß die Informationen in Bezug auf die Relevanz der intendierten Handlung enkodiert werden können), die *Handlungskontrolle* (Steuerung der Prozesse, die auf direkte oder indirekte Weise die Stärke der Handlungsschemata in prozeduralen Systemen modulieren), die *Emotions- und Erregungskon-*

trolle (Steuerung der Erregungs- und Emotionszustände, so daß die Initiierung, Aufrechterhaltung oder Beendigung von schwierigen Intentionen begünstigt wird), die *Motivationskontrolle* (Steuerung handlungsbezogener Emotionen, so daß die Intention und der Grad der Initiative gestärkt wird), die *Aufmerksamkeits- und Intensionskontrolle* (Unterstützung der Aufrechterhaltung von schwierigen Zielen) und die *Selbstreflektion* (Initiierung deliberierender Gedanken über den möglichen Wechsel der Aufgabe bzw. das Planen weiterer Handlungswege).

Die Entwicklung selbstregulierender Strategien hängt vom Erwerb meta-kognitiven und meta-motivationalen Wissens ab. Dabei wird ein mehr oder weniger elaboriertes Modell über die eigene Funktionsweise gebildet. Kuhl und Goschke (1994) stellen hier die Frage, inwieweit diese bewußtseinspflichtig oder unbewußt und implizit auftreten. “ In this respect, it is an important but to date almost completely unexplored question whether meta-knowledge and self-regulatory skills must necessarily be acquired via a process of explicit encoding of declarative knowledge. An intriguing alternative would be that at least under some conditions meta-rules can be acquired *implicitly*” (Kuhl & Goschke, 1994, S. 118).

7.5.2 Die Intentionstheorie von Gollwitzer

Die Intentionstheorie von Gollwitzer (1993, 1996) unterscheidet zwei Formen von Zielen: Absichten, auch Zielintentionen genannt (*goal intention*), und *Vorsätze (implementation intention)*. Während sich Absichten auf das Erreichen bestimmter Endzustände beziehen (“Ich will X”), stehen Vorsätze im Dienste von Zielintentionen (Absichten). Vorsätze werden angesichts erwarteter Hindernisse und Schwierigkeiten bei der Zielverwirklichung gefaßt (vgl. Kap. 1.2). Sie haben die Struktur “Wenn Situation x auftritt, führe ich Handlung y aus”. Es liegen bereits eine Vielzahl empirischer Befunde über die Wirksamkeit von Vorsätzen (Gollwitzer & Brandstätter, 1997, Gollwitzer & Schaal, in press) und über ihre Wirkmechanismen vor (Malzacher, 1992; Lengfelder, 1996, Brandstätter, 1994, Steller, 1992, Mertin, 1994, Seehausen, Bayer & Gollwitzer, 1994). So konnten Gollwitzer und Brandstätter (1997, Studie 1) zeigen, daß Studentinnen, nach ihren persönlichen Vorhaben in den Weihnachtsferien befragt, nach Ablauf der Weihnachtsferien zu 62 % ihre Ziele verwirklicht hatten, wenn sie zusätzlich Vorsätze gefaßt hatten. Dagegen hatten die Teilnehmerinnen ohne Vorsätze nur zu 23 Prozent ihre Ziele erfolgreich verwirklicht. In einer nachfolgenden experimentellen Studie Gollwitzer & Brandstätter, 1997, Studie 2) zeigten sich dieselben Effekte. 71 % der Vpn aus der Vorsatzbedingung und nur 32 % der Vpn aus der Kontrollbedingung hatten ihre

Absicht verwirklichten und die aufgetragene Arbeit (einen Bericht über den Weihnachtsabend zu schreiben) im vorgegebenen Zeitraum zurückgesandt.

Im folgenden wurden die *vermittelnden Prozesse* für die Wirksamkeit von Vorsätzen genauer untersucht. Gollwitzers (1993) Hypothese lautete, daß durch die Verknüpfung der im Vorsatz spezifizierten Gelegenheit und Handlung die Kontrolle an die Außenwelt abgegeben wird. Diese *delegation of control* hat eine entlastende Funktion für die handelnde Person. Sie muß die Umwelt nicht weiterhin danach prüfen, inwieweit günstige Gelegenheiten zur Handlungsrealisierung vorliegen, sondern kann beim Auftreten der vorgenommenen Gelegenheit unmittelbar die beabsichtigte Handlung ausführen. In der Tat konnte gezeigt werden, daß Vpn verdeckte Handlungsgelegenheiten, auf die sie einen Vorsatz gebildet hatten, leichter entdeckten (Steller, 1992) und die im Vorsatz spezifizierten Handlungen schneller ausführten (Brandstätter, 1992, Lengfelder, 1996). Die Vorteile der Handlungsregulation durch Vorsätze wurde damit begründet, daß das vorsatzrelevante Wissen einen besonderen Repräsentationsstatus besitzt. Es wurde nachgewiesen, daß Personen bessere Gedächtnisleistungen für vorsatzrelevantes Wissen hatten (Seehausen, Bayer & Gollwitzer, 1994, vgl. auch Goschke & Kuhl, 1993) und vorsatzrelevante Stimuli automatisch die Aufmerksamkeit auf sich ziehen (Mertin, 1994).

Eine schnellere Initiierung der Handlungsausführung beruht jedoch nicht nur auf der früheren Entdeckung der günstigen Gelegenheit. Es wird vielmehr erwartet, daß beim Auftreten der im Vorsatz spezifizierten Gelegenheit automatisch die vorgenommene Handlung aktiviert wird, da eine assoziative Verbindung zwischen Situation und Handlung vorliegt. Die automatische Aktivierung von im Vorsatz spezifizierten Handlungsweisen durch die Präsentation der im Vorsatz spezifizierten Handlungsgelegenheit wurde von Malzacher (1992) in einer interessanten Studie nachgewiesen. Sie präsentierte den Vpn subliminal die im Vorsatz spezifizierte Handlungsgelegenheit und erhob die Reaktionszeiten für das Nachsprechen von vorsatzrelevanten und vorsatzirrelevanten Wörtern. Ihre Daten belegen, daß vorsatzrelevantes Wortmaterial dann schneller nachgesprochen wurde, wenn dieses durch die vorsatzrelevante Gelegenheit gepränt wurde. Gleichzeitig wurde eine Verlangsamung der Reaktionszeiten für solche Wörter festgestellt, die für die vorgenommene Handlung antagonistisch waren.

Diese Befunde sind deshalb von besonderer Bedeutung, da bisher davon ausgegangen wurde (vgl. Anderson, 1982, 1983), daß nur bei einer häufigen Anwendung der Assoziationen eine solch starke Verbindung zwischen den Komponenten entsteht, die zu einer automatischen Aktivierung der anderen Komponente führt. Die in der Vorsatzbildung hergestellte

einmalige Verknüpfung von Situation und Handlung kann, wie diese Befunde belegen, dieselben Effekte hervorbringen.

Vorsätze können für verschiedene kritische Ereignisse im Handlungsverlauf gebildet werden. Sie sind nicht nur dabei hilfreich, die Handlungsinitiierung zu erleichtern, sondern können auch die handlungshemmende Wirkung von ablenkenden Reizen vermindern (Schaal & Gollwitzer, 1995). Ferner wird erwartet, daß Vorsätze auch bezüglich der Überwindung von ruminativen Grübeleien (z.B. nach Mißerfolgen) oder handlungsstörenden Emotionen (z.B. dem Erleben von Ärger) hilfreich sein können. Diese Themen werden in laufenden Forschungsarbeiten überprüft.

Die besondere Wirksamkeit von Vorsätzen ist jedoch an die übergeordnete Zielintention gebunden, wie Seehausen, Bayer und Gollwitzer (1994) gezeigt haben. In ihrer Studie stellten sie fest, daß vorsatzrelevantes Material dann besser erinnert wird, wenn eine übergeordnete Zielintention vorhanden war. Wird die Zielintention aufgegeben, verschwindet dieser Behaltensvorteil.

7.5.3 Implikationen für die Bewußtseinslagentheorie

Volitionale Strategien stellen bewußt eingesetzte handlungsunterstützende Maßnahmen dar, wobei Kuhl und Goschke (1994) inzwischen eine implizite Handlungsregulation durch solche Strategien zumindest diskutieren. In der Bewußtseinslagentheorie wird dagegen die Position vertreten, daß die Bewußtseinslagen spontan kognitive und verhaltensregulierende Mechanismen auslösen und somit eine implizite Form der Selbstregulation darstellen (siehe Kap. 1). Zum Teil sind die von Kuhl und Goschke (1994) postulierten volitionalen Strategien ebenfalls als Merkmale der kognitiven Orientierung der Bewußtseinslagen identifiziert und empirisch belegt (z.B. selektive Wahrnehmung von Informationen bezüglich der Wünschbarkeit und Realisierbarkeit ausgewählter Ziele in der planenden Bewußtseinslage).

Zwei weitere volitionale Strategien, die von Kuhl und Goschke (1994) beschrieben wurden, sind für eine implizite Verhaltenssteuerung durch die Bewußtseinslagen von Bedeutung. Die postulierte Handlungskontrolle bezieht sich auf solche Prozesse, die die Stärke von Handlungsschemata im prozeduralen System verändern. Zielförderliche Handlungsschemata sollten aktiviert und alternative konkurrierende Impulse eher unterdrückt werden. Diese Punkte sind bereits diskutiert worden. Es ist empirisch zu überprüfen, inwieweit diese zielstabilisierende Handlungsregulation durch die Bewußtseinslagen ausgelöst werden kann.

Weiterhin wird von Kuhl und Goschke (1994) eine Emotions- und Erregungskontrolle angenommen, welche die Initiierung, die Aufrechterhaltung und der Beendigung zielrealisierender Handlungen begünstigen. Auch diesbezügliche Überlegungen wurden bereits im letzten Abschnitt vorgestellt. Allgemein läßt sich feststellen, daß die genannten Strategien für eine Handlungsregulation notwendige Bestandteile sind und in den entsprechenden Bewußtseinslagen implementiert sein können.

Während Kuhl und Goschke (1994) sich verstärkt mit den Fragen des Ablösen von Zielen beschäftigen, findet diese Fragestellung in der Mindset-Forschung bislang wenig Beachtung. Ist jedoch aufgrund situativer Bedingungen ein Wechsel in der Zielverfolgung ratsam, könnten eventuell die "Schattenseiten" der Bewußtseinslagen zutage treten, indem sie beispielsweise die Wahrnehmung von günstigen alternativen Gelegenheiten erschweren bzw die Zielverfolgung unerreichbarer Ziele aufrechterhalten.

Die Intentionstheorie von Gollwitzer hat einen großen Beitrag zum Verständnis der willentlichen Handlungsregulation geleistet. Das Bilden von Vorsätzen hat sich als eine effiziente Strategie im Zielstreben erwiesen. Mit Vorsätzen ausgestattete Zielvorhaben führen zu besseren Handlungsergebnissen. Die durch die Vorsätze induzierten Handlungsregulationen können auch implizit ablaufen (Bargh, et al., in press). Diese sind jedoch an die Vorsatzhandlung und Vorsatzgelegenheit gebunden. Dagegen lösen die Bewußtseinslagen allgemeine Orientierungen im Verhalten und Denken aus.

7.6 Zusammenfassung

Ziel dieses Kapitels war es, Anregungen für die nähere Spezifizierung der Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen zu sammeln. Zunächst wurde versucht, solche Situationen zu identifizieren, die sog. Gefahrenpunkte für das zielgerichtete Handeln darstellen (z.B. Zielhandlungen unterbrechen bzw. gestören) und daher einer besonderen Handlungsregulation bedarf. Es wurden gleichzeitig Annahmen formuliert, wie die Bewußtseinslagen das Verhalten in solchen Situationen regulieren könnten.

Viele Handlungen werden spontan initiiert und stören bzw. unterbrechen zielorientiertes Handeln. Spontane Handlungen können durch solche Umweltstimuli ausgelöst werden, die mit bestimmten Gewohnheits- oder Motivhandlungen (siehe Bargh, 1990, in press) verbunden sind bzw. bestimmte Emotionen hervorrufen (Plutchik, 1980, Frijda, 1986). Auch Kognitionen, wie Einstellungen oder Stereotype, können unbewußt bestimmte Verhaltensweisen initiieren (Bargh et al., 1996).

Eine Verhaltensregulation durch die Bewußtseinslagen wird daher im Dienste eines erfolgreichen Handlungsverlaufes als notwendig erachtet. Die Verhaltensorientierung in der abwägenden Bewußtseinslage sollte die Wirksamkeit dieser handlungsauslösenden Faktoren generell hemmen, so daß die Person nicht aus ihrer aktuellen deliberierenden Bewußtseinslage herausgeworfen wird. Auch die Verhaltensorientierung der planenden Bewußtseinslage sollte solche verhaltensauslösende Impulse hemmen. Damit wird auch die Funktion erfüllt, das aktuelle Zielstreben zu unterstützen und zu stabilisieren.

Für die planende Handlungsphase wurden weitere Gefahrenpunkte im Zielstreben aufgeführt. Diese liegen darin, daß eine motivational gesteuerte Handlungsregulation gerade beim Verfolgen von schwierigen oder wenig anspruchsvollen Zielen einer zusätzlichen Unterstützung bedarf. Weiterhin werden durch selbstregulierende Vergleichsprozesse (Ist-Soll-Vergleiche) Zielhandlungen unterbrochen, so daß andere konkurrierende Handlungsimpulse in den Vordergrund treten können. Auch hier könnte die planende Bewußtseinslage wirksam werden und das aktuelle Zielstreben stabilisieren. Die Notwendigkeit einer Stabilisierung des aktuellen Zielstrebens ergibt sich auch dadurch, daß in einer Situation oftmals verschiedene Handlungsziele verwirklicht werden können (vgl. Kuhl & Goschke, 1994). Auch ein Wechsel von der aktuellen Zielhandlung zu konkurrierenden Handlungszielen sollte durch die planende Bewußtseinslage erschwert werden.

Als weitere Fragestellung wurde erörtert, inwieweit der Erregungszustand durch die Bewußtseinslagen modifiziert werden kann. Ziele führen zu einer Energetisierung des Verhaltens (vgl. Wright & Brehm, 1989). Wie Apter (1982, 1989) zwei metavolitionale Zustände unterscheidet und ihnen unterschiedliche optimale Erregungslevel zuordnet, werden für die Handlungsphasen des Abwägens und Planens ebenfalls unterschiedliche optimale Erregungsniveaus postuliert. Abwägende Personen sollten einen niedrigeren Erregungszustand ausweisen als planende Personen. Eine unterstützende Regulation des Erregungszustandes könnte ebenso durch die Bewußtseinslagen stattfinden.

Im letzten Abschnitt wurden verschiedene volitionale Strategien beschrieben, die eine effiziente Handlungskontrolle ermöglichen (Kuhl, 1983, Kuhl & Goschke, 1994). Ebenso wie die Vorsätze (Gollwitzer, 1993, 1996) stellen sie jedoch bewußt eingesetzte Strategien der Handlungsregulation dar. In zukünftigen Studien ist dagegen zu zeigen, inwieweit diese Formen der Handlungsregulation auch implizit ablaufen und somit Merkmale der Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen darstellen können.

8 Die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen: Theorie und empirische Befunde

In diesem Kapitel wird die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslage des Abwägens (“Wartehaltung”) und des Planens (“Erledigungshaltung”) konkretisiert. Zu ihrer Bestimmung werden die spezifischen Anforderungen der verschiedenen Handlungsphasen an das Verhalten der Person analysiert. Anschließend werden Methoden zur Überprüfung der theoretischen Annahmen besprochen und die ersten Untersuchungsergebnisse vorgestellt.

8.1 Theoretische Annahmen über die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen

Eine funktionale Analyse (vgl. Cantor 1994 ; Sedikides & Strube, 1997; Synder, 1992) erfordert eine detaillierte Beschreibung der Aufgaben sowie der zu erbringenden Leistungen, um diese zu bewältigen. Erst die Bestimmung der konkreten Aufgabenanforderungen im Handlungsverlauf ermöglicht die Identifizierung funktionaler Lösungswege. Diese angenommenen Strategien sollten implizit durch die Bewußtseinslagen ausgelöst werden und stellen die konkreten Merkmale der jeweiligen Bewußtseinslage dar. Eine funktionale Analyse der Aufgaben des Abwägens und Planens erfolgte bereits in Kapitel 1. Diese Analyse ist dahingehend zu erweitern, daß die Anforderungen der abwägenden und planenden Handlungsphase auch auf die Verhaltensregulation bezogen werden. Im vorherigen Kapitel wurden diese ausführlich dargestellt, so daß sie nur kurz erwähnt werden und daraus die Merkmale für die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen bestimmt werden. Die Verhaltensorientierung sollte ebenso wie die kognitive Orientierung der Bewußtseinslagen spontan mit der Bearbeitung der jeweils phasenspezifischen Aufgaben ausgelöst werden.

8.1.1 Die behaviorale Orientierung der Bewußtseinslage des Abwägens

Wie bereits in Kapitel 1 beschrieben, besteht die Aufgabe des *Abwägens* darin, aus einer Vielzahl von Wünschen ein verbindliches Ziel auszuwählen. Daher ist es erforderlich, eine differenzierte und ausgewogene Analyse der Wünschbarkeit und Realisierbarkeit von Handlungsalternativen durchzuführen. Die abwägende Person sollte daher konzentriert die verschiedenen Handlungswünsche bewerten. Es gilt somit, möglichst viel kognitive Kapazität für das Deliberieren zur freien Verfügung zu haben. Kognitive Kapazitäten werden z.B. durch starke Erregtheit (vgl. Apter, 1982, 1989) sowie starkes emotionales Erleben (Kuhl, 1983) gebunden. Diese sollten daher eher vermindert werden. Ferner gilt es, die abwägende

Bewußtseinslage zu stabilisieren. Spontane Handlungsimpulse, die durch situative Hinweisreize, Emotionen und Gedankeninhalte ausgelöst werden, sollten gehemmt werden und kein Zugang zum Verhalten finden.

Zur effektiven Bewältigung dieser Aufgabe sollte die behaviorale Orientierung der abwägenden Bewußtseinslage daher durch folgende Merkmale gekennzeichnet sein:

- die Handlungsbereitschaft und Erregung ist gering;
- handlungsauslösende Impulse werden spontan gehemmt;
- starkes emotionales Erleben wird vermieden.

8.1.3 Die behaviorale Orientierung der planenden Bewußtseinslage

In der Handlungsphase des *Planens* ist es notwendig, selbst aktiv zu werden und die Zielrealisierung voranzutreiben. Planerische Tätigkeiten beziehen sich auf die Auswahl von günstigen Handlungsgelegenheiten und -schritten. Die Handlungsplanung sollte solange aufrechterhalten bleiben, bis die notwendigen zielrealisierenden Handlungsschritte festgelegt sind. Dabei ist das Zielstreben angesichts auftretender Schwierigkeiten und Hindernisse, grüblerische Gedanken (z.B. nach Fehlschlägen) oder handlungsstörende Emotionen (z.B. Ängstlichkeit) zu stabilisieren. Ebenso sollten Ablenkungen durch ein spontan initiiertes Verhalten vermieden werden.

Zur effizienten Bewältigung der Aufgabe des Planens sollte die behaviorale Orientierung der planenden Bewußtseinslage durch folgende Merkmale gekennzeichnet sein:

- die Handlungsbereitschaft (Erregung) ist erhöht;
- zielrealisierende Handlungen haben einen leichteren Zugang zum Verhalten und werden gegen konkurrierende motivationale Tendenzen abgeschirmt;
- zielirrelevante bzw -störende Handlungsimpulse werden spontan ignoriert;
- auftretende Schwierigkeiten lösen spontan eine Anstrengungssteigerung aus.

8.2 Die empirische Überprüfung der Verhaltensorientierung der Bewußtseinslage

Die postulierten Merkmale der behavioralen Orientierung der Bewußtseinslagen sind empirisch zu belegen. Hierzu gibt es erst wenige Forschungsbeiträge, so daß die Befundlage insgesamt noch sehr gering ist. Zur Zeit wird nach geeigneten Operationalisierungsmethoden und Meßinstrumenten zur Erfassung der postulierten Merkmale der Bewußtseinslagen ge-

sucht. Dies gilt sowohl für die postulierte “Wartehaltung” der abwägenden Bewußtseinslage als auch für die postulierte “Erledigungshaltung” der planenden Bewußtseinslage.

8.2.1 Methoden zur Messung der Handlungsbereitschaft

Aktivierungstheoretiker gehen davon aus, daß eine Veränderung des Erregungszustandes auch zu einer Veränderung des Verhaltens führt (siehe Kapitel 7.4). Als Kennzeichen für eine erhöhte Handlungsbereitschaft in der planenden Bewußtseinslage wird daher auch ein erhöhter Erregungszustand angenommen.

Der Aktivierungszustand kann anhand physiologischer Daten erhoben werden. *Physiologische Maße* ergeben sich dabei aus der Messung von Herz- und Pulsfrequenz, des Muskeltonus, der Muskelaktivität über Elektromyogramme (EMG), der elektrischen Hirnpotentiale über Elektroenzephalogramme (EEG), der psychogalvanischen Reaktionen (PGR), des Energieumsatzes, der Körpertemperatur, des Blutdrucks, der Atemfrequenz und des Ausmaßes der Katecholaminausschüttung. Beispielsweise wurde zur Bestimmung der Anstrengungsbereitschaft die Pulsfrequenz sowie der diastolische und systolische Blutdruck in mehreren Studien als abhängige Variable verwendet (vgl. Wright, 1996).

Ferner können *psychologische Maße* der Aktivierung durch subjektive Tests (Fragebogenskalen) und objektive Tests (d.h. objektiv erfaßbare motorische oder nicht-motorische Verhaltensaspekte) erhoben werden. Nach Frijda (1986) können dabei Verhaltensaspekte wie die Art und Intensität aktiver Bewegungen, die Dauer von Reaktionen, die Geschwindigkeit und die Kraft von Bewegungen und die Stärke von Muskelaktivitäten herangezogen werden.

In den bisherigen Studien der Bewußtseinslagenforschung wurden bislang lediglich zwei verschiedene psychologische Maße eingesetzt. Es wurden direkte Verhaltensbeobachtungen durchgeführt, d.g. es wurden Reaktionszeiten erhoben, wie schnell die Handlung initiiert wurden (Pösl, 1994; Hammelbeck, Gollwitzer & Bargh, 1997). Außerdem wurde ein Fragebogen entwickelt, der Daten über den Erregungszustand einer Person liefert. (Pösl, 1994). Eine empirische Überprüfung der postulierten Merkmale der Bewußtseinslagen mit Hilfe physiologischer Messungen fand bisher nicht statt.

8.2.2 Die Wiederaufnahme unterbrochener Handlungen

Die Häufigkeit und Spontaneität, mit der unterbrochene Aufgaben wieder aufgenommen werden, gibt Auskunft über die Wiederaufnahmebereitschaft einer Person. Dieses methodi-

sche Vorgehen wurde von Ovsiankina (1928) entwickelt, um die Annahme von Spannungszuständen zu überprüfen. Nach Lewin (1926) entsteht durch die Übernahme eines Ziels ein Spannungszustand, der solange besteht, bis das Ziel erreicht ist oder eine Ersatzhandlung stattgefunden hat (vgl. Lissner, 1933; Mahler, 1933). Um die Annahme der durch die Zielsetzung entstehenden Spannungszustände zu überprüfen, gab Ovsiankina (1928) den Vpn eine erste Aufgabe, bei deren Bearbeitung sie unterbrochen wurden. Nachdem sie eine zweite Aufgabe ausgeführt hatten, wurde beobachtet, ob die Vpn spontan die erste unterbrochene Aufgabe wiederaufnahmen. Die erhöhte Wiederaufnahmebereitschaft der Vpn galt als Beleg für die Entstehung von Spannungszustände durch Zielsetzungen, die erst wieder durch die Erledigung dieser Ziele aufgelöst werden.

Pösl (1994) griff auf diese Befunde zurück, um die postulierte Erledigungshaltung planender Personen zu überprüfen. Die postulierte erhöhte Handlungsbereitschaft in der planenden Bewußtseinslage sollte die Wiederaufnahme unterbrochener Aufgaben begünstigen. In ihrer Studie setzte Pösl (1994) eine Variante des Paradigmas "Wiederaufnahme unterbrochener Aufgaben" ein. Die Vpn erhielten die Instruktion, *zwei* persönliche Projekte auszuwählen, die durch das Schreiben eines Briefes erledigt werden können. Zunächst sollten sie diese Briefe adressieren. Dann fand eine Unterbrechung statt und die Vpn bearbeiteten eine zweite Aufgabe. Die zwischengeschaltete Aufgabe diente zur Induktion der Bewußtseinslagen, die mit Hilfe der erprobten Trainingsprogramme erfolgte. Personen der Kontrollbedingung bearbeiteten währenddessen Düker-Aufgaben. Als die Vpn in ihren ersten Versuchsraum zurückkamen, fanden sie auf ihrem Arbeitstisch liegend entweder einen Briefkopf oder beide Briefköpfe vor. Verdeckt hinter einer Einwegscheibe beobachtete die Versuchsleiterin die spontanen Wiederaufnahmezeiten der Vpn. Dazu wurde die Zeit vom Eintritt in den Versuchsraum bis zur Wiederaufnahme des Briefeschreibens erhoben.

Eine höhere Handlungsbereitschaft in der planenden Bewußtseinslage sollte zu kürzeren Wiederaufnahmezeiten führen. Dies wurde sowohl bei einem vorhandenen Handlungskonflikt (Projekt A und B liegen auf dem Tisch) als auch bei der einfachen Bedingung (Projekt A oder B liegt auf dem Tisch) erwartet. Die erhobenen Daten bestätigten diese Annahmen jedoch nicht vollständig. Es trat eine signifikante Interaktion zwischen den Faktoren Bewußtseinslagen und Wiederaufnahmesituation auf. Personen in der planenden Bewußtseinslage nahmen in der Konfliktbedingung signifikant schneller als die Personen der anderen Bedingungen die unterbrochene Aufgabe wieder auf, während sie in der einfachen Bedingung die längsten Wiederaufnahmezeiten hatten.

Dieses Ergebnis wurde dahingehend interpretiert, daß die planende Bewußtseinslage in der Konfliktsituation das weitere Nachdenken darüber verhinderte, welches der beiden Projekte fortgeführt werden sollte. Nachdem die Vpn eine Entscheidung für das Projekt A oder B gefällt hatte, schützte die *closed-mindedness* der planenden Bewußtseinslage die Vpn offensichtlich vor weiteren grüblerischen Gedanken. Eine einmal getroffene Wahl wurde direkt in die Tat umgesetzt.

Es wurde jedoch erwartet, daß die postulierte höhere Handlungsbereitschaft in der planenden Bewußtseinslage generell zu schnelleren Wiederaufnahmehandlungen führt (d.h. auch in der konfliktfreien Bedingung). Die vorliegenden Daten sprechen eindeutig gegen die Hypothese. Die durch die Bearbeitung eines persönlichen Projekts ausgelöste planende Bewußtseinslage beeinflusste nicht generell die Schnelligkeit der Handlungsinitiierung einer nachfolgenden Aufgabe.

Jedoch ist nach meiner Ansicht, die getestet Hypothese selbst in Frage zu stellen. Sie steht nämlich mit einer anderen Funktion der planenden Bewußtseinslage in Widerspruch: ein aktuelles Zielstreben gegen andere Zielintentionen abzuschirmen. Demnach sollte ein Wechsel von Zielen in der planenden Bewußtseinslage eher erschwert sein und gerade für solch einen Wechsel wurde die Reaktionszeiten erhoben.

Diese Befunde erfordern eine genauere Spezifikation, unter welchen Bedingungen die postulierte "Erledigungshaltung" in der planende Bewußtseinslage auf andere Tätigkeiten übertragen wird bzw. auf das konkrete Zielstreben gebunden bleibt.

8.2.3 Das subjektive Erleben von Erregungszuständen

Ein subjektiver Befindlichkeitsfragebogen wurde entwickelt, um den Erregungszustand einer Person zu erfassen. Diesen Fragebogen setzte Pösl (1994) in der Studie zur Wiederaufnahme unterbrochener Aufgaben ein.⁹ Unmittelbar nach der Induktion der Bewußtseinslagen (die "zweite Aufgabe") füllten alle Vpn diesen Fragebogen aus. Er besteht aus 18 Items, die sich auf die aktuelle Stimmungslage und den Erregungszustand der Vpn beziehen. Beispiele für die Stimmungitems sind "ich bin zufrieden" und „ich fühle mich hilflos". Der aktuelle Erregungszustand der Person soll durch Items wie "ich spüre, wie Energiereserven in mir frei werden" oder "ich bin unternehmungslustig" erfaßt werden. Zur Beantwortung der Fragen wurden 9-stufige Antwortskalen mit den Endpunkten "trifft nicht zu" bis "trifft zu" vorgegeben. Die Fragen waren sowohl positiv als auch negativ formuliert, um einer Antworttendenz

⁹ Für die zur Verfügungstellung dieser Daten möchte ich mich herzlich bei Ingrid Pösl bedanken.

für trifft zu-Antworten entgegenzuwirken. Im Rahmen der Fragestellung der vorliegenden Arbeit wurden diese Daten neu ausgewertet.

Bezüglich der Struktur des subjektiven Befindlichkeitsfragebogens ergab eine Faktorenanalyse (Varimax Rotation) die zweifaktorielle Lösung (Scree-Test). Die beiden extrahierten Faktoren klärten 44,7 % der Varianz auf (der erste Faktor erklärt 35,32 % der Varianz, der zweite 9,38 %). Diese beiden Faktoren können, wie dies in der Stimmungsforschung üblich ist, mit (a) Valenz (positive bzw. negative Ausprägung der Stimmung) und (b) Erregungsniveau (hohe bzw. niedrige Ausprägung) bezeichnet werden. Die interne Konsistenz der 11 Items des Faktors "Stimmung" beträgt $= .89$. Auch für den zweiten Faktor "Erregungsniveau", auf den sieben Items laden, ist die interne Konsistenz zufriedenstellend ($= .79$). Die Items und ihre Faktorenladung sind in Tabelle 8.1. dargestellt.

Tabelle 8.1. Ergebnisse der Faktorenanalyse des subjektiven Befindlichkeitsfragebogens

Fragen*	Faktorenladungen		
	F1	F2	
Ich fühle mich irgendwie gefangen	.72		
Ich bin ziemlich niedergeschlagen	.72		
Ich fühle mich hilflos	.71		
Wenn mich jemand fragen würde, wie es mir geht, würde ich sagen „schlecht“	.70		
Ich versuche, an etwas anderes zu denken	.70		
Ich bin gut drauf	-.68		
Ich fühle mich sicher	-.67		
Ich habe den Eindruck, weit weg zu sein	.65		
Ich sage mir: Ich werde meine Unlust nicht anmerken lassen	.58		
Ich fühle mich angespannt	.59		
Ich bin zufrieden	-.59	38%	
Im Augenblick fühle ich eine freudige Erregung		-.72	
Ich spüre, wie Energiereserven in mir frei werden		-.71	
Ich bin unternehmungslustig		-.71	
Ich fühle wenig		.70	
Ich bin müde, ausgelaugt		.65	
Ich bin erholt und ausgeruht		-.62	
Es kommen mir nur wenige Gedanken in den Sinn		.50	12%

- Die Beantwortung dieser Fragen erfolgte auf 9-Punkte-Skalen mit den Endpunkten „trifft nicht zu“ bis „trifft zu“

Aufgrund dieser Faktorenlösung konnte für jede Vpn ein Mittelwert für die Valenz der Stimmung und für das Erregungsniveau berechnet werden. Die Mittelwerte wurden jeweils über die Items des Valenz- und Erregungsfaktors gebildet. Es wurde erwartet, daß das Erregungsniveau bei Personen in der planenden Bewußtseinslage höher ist als in den anderen Bedingungen.

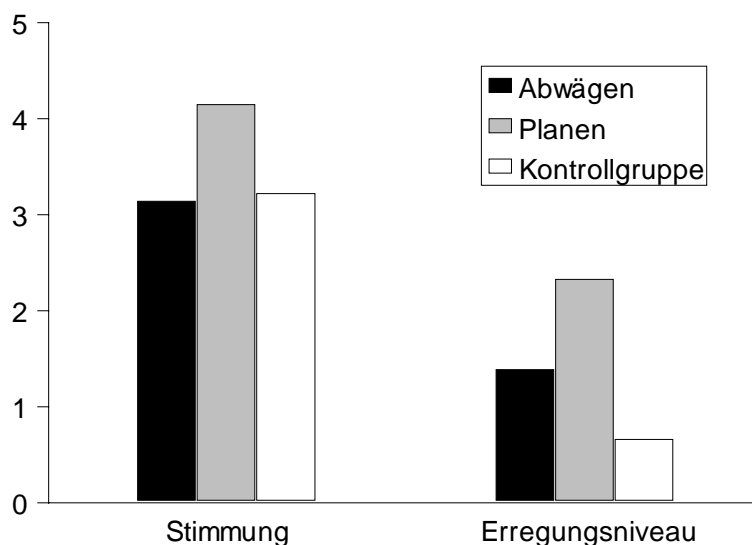


Abbildung 8.1. Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Stimmung und das Erregungsniveau

Wie in Abbildung 8.1. ersichtlich ist, hatten die Bewußtseinslagen einen statistisch bedeutsamen Einfluß auf das berichtete Erregungsniveau der Vpn ($F(2,103)=7.2$, $p=.001$). Personen in der planenden Bewußtseinslage berichteten über den höchsten Erregungszustand. Sie fühlten sich erregter als die Personen in der abwägenden Bewußtseinslage ($F(1,69)=3.9$, $p=.05$) und die Personen der Kontrollgruppe ($F(1,68)=14.19$, $p=.000$).

Ebenso wie bei Taylor und Gollwitzer (1995) zeigten die Bewußtseinslagen Effekte auf die Stimmung der Vpn ($F(2,102)=3.67$, $p=.03$). Die aktuelle Stimmung war bei den Personen in der planenden Bewußtseinslage am besten. Sie unterschieden sich deutlich von den Personen der abwägenden Bewußtseinslage ($F(1,69)=8.34$, $p=.005$) sowie von den Personen der Kontrollgruppe ($F(2,67)=4.5$, $p=.037$).

Diese Ergebnisse belegen, daß Personen in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage sich in ihrem subjektiven Befinden deutlich voneinander unterscheiden. Personen in der planenden Bewußtseinslage befanden sich nicht nur in einer besseren Stimmung als Personen in der abwägenden, sondern fühlten sich auch unternehmungslustiger, spürten Energie-reserven in sich frei werden und haften weniger an Gedanken. Diese Ergebnisse bestätigen die Annahme, daß in der planenden Bewußtseinslage der Erregungszustand erhöht ist. Die Ergebnisse replizierten auch frühere Befunde, die einen Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Stimmung feststellten.

Das ähnliche Datenmuster beider Variablen weist auf einen engen Zusammenhang zwischen der Stimmung und dem Erregungsniveau hin bzw. läßt auf eine enge Verknüpfung zwischen Stimmung und Handlungsbereitschaft schließen, wie dies auch Kuhl (1983) annimmt. Nach Kuhl unterstützt eine positive Stimmung die Handlungsinitiierung, während depressive Stimmungszustände diese eher behindern.

8.2.4 Abschirmung spontaner Handlungsimpulse

Mittels einer Satzbildungsaufgabe können bestimmte Verhaltenstendenzen gepriimt werden (z.B. schnelles vs. langsames Handeln), welche dementsprechend die Bearbeitung einer nachfolgenden zweiten Aufgabe beeinflussen. Inwieweit die abwägenden und planenden Bewußtseinslage solche situative Handlungsimpulse hemmen können, wurde in einer ersten Studie (Hammelbeck et al, 1997) untersucht. Es wurde überprüft, inwieweit ein schnell vs. langsam Priming die Schnelligkeit des Nachzeichnen eines Zahlenbilds beeinflusst. Dabei wurden sie verdeckt mit einer Kamera gefilmt. Mittels dieser Aufzeichnungen wurden ihre Bearbeitungszeiten gemessen. Die Vpn sollten entsprechend ihrer Primingbedingungen unterschiedlich schnell bzw. langsam die Aufgabe bearbeiten. Bevor die Vpn die Satzergänzungsaufgaben und das Zahlenbild bearbeiteten, wurden die Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens mittels der Trainingsprogramme induziert. Eine weitere Gruppe bearbeiteten direkt das Zahlenbild und diente als Kontrollgruppe.

Die Daten zeigten, daß das Priming die erwarteten Effekte auf das Verhalten der Person auslöste. Die Reaktionszeiten der Vpn der Kontrollgruppe zeigten, daß die Vpn die Aufgabe in der langsam-Bedingung tatsächlich langsamer durchführten als in der schnell-Bedingung. Wie erwartet, unterschieden sich die Bearbeitungszeiten der Personen in der abwägenden Bewußtseinslage in den beiden Primingbedingungen nicht. Überraschend waren dagegen die Ergebnisse der Personen in der planenden Bewußtseinslage. Sie führten die Aufgabe nach der schnell-Bedingung langsamer durch als nach dem langsam-Priming. Dieser Unterschied war marginal signifikant und deutet damit auf einen Kontrasteffekt hin. Dies deutet an, daß in der planenden Bewußtseinslage solche Prozesse initiiert werden, die ein aktives Gegensteuern auf spontane Handlungsimpulse bewirken.

In dieser Studie sollte erstmals überprüft werden, ob die abwägende und planende Bewußtseinslage eine direkte Handlungssteuerung durch situative Hinweisreize hemmen kann. Während die Personen in der Kontrollgruppe entsprechend ihres Primings eine nachfolgende Aufgabe schneller oder langsamer ausführten, wurde die Wirksamkeit dieses Pri-

mings durch die abwägende Bewußtseinslage unterbunden. Bei den Vpn in der planenden Bewußtseinslage deutete sich sogar ein Kontrasteffekt an. Es fand ein aktives Gegensteuern statt, anstelle einer Anpassung an das Priming.

8.2.5 Zusammenfassung der bisherigen Befunde

Die Studie von Pösl (1994) lieferte erste empirische verhaltensbezogene Daten für die postulierte Wartehaltung in der abwägenden Bewußtseinslage bzw. die postulierte Erledigungshaltung in der planenden Bewußtseinslage. Eine schnellere Handlungsinitiierungen wurde nicht bei Personen in der planenden Bewußtseinslage beobachtet. Damit wurde die Annahme einer "Erledigungshaltung" in der planenden Bewußtseinslage nicht bestätigt. Dieser Befund löste die Diskussion aus, inwieweit die erhöhte Handlungsbereitschaft in der planenden Bewußtseinslage auf das konkrete Handlungsziel gebunden ist bzw. auf andere Handlungen übertragen werden kann.

Über ihren aktuellen Erregungszustand befragt (Pösl, 1994), berichteten Personen in der planenden Bewußtseinslage über eine höhere Erregtheit. Ein erhöhter Erregtheitszustand wurde als Indikator für eine höhere Handlungsbereitschaft betrachtet. In zukünftigen Arbeiten sollte das Konzept der höheren Handlungsbereitschaft auch mit physiologischen Maße überprüft werden. In diesem Zusammenhang ist auch Klärung vonnöten, welche Aspekte der Aktivierung/ Erregtheit auf ein konkretes Verhalten bezogen sind bzw. welche Aspekte der Aktivierung unspezifisch sind und somit einen Transfer auf andere Tätigkeiten ermöglichen.

Ferner konnte gezeigt werden, daß spontane Handlungsimpulse sowohl in der abwägenden als auch in der planenden Bewußtseinslage gehemmt werden können (Hammelbeck, et al., 1997). Die in einer Primingaufgabe ausgelöste Verhaltenstendenz, schnell bzw. langsam zu arbeiten, beeinflusste die Bearbeitungszeiten der Vpn aus der Kontrollgruppe, nicht jedoch die der Vpn in einer abwägenden oder planenden Bewußtseinslage. Vpn in der planenden Bewußtseinslage hemmten diese Handlungsimpulse nicht nur, sondern zeigten ein kontrastierendes Verhalten, welches als ein aktives Gegensteuern interpretiert wurde.

9 Der Einfluß der planenden Bewußtseinslage auf die Urteile über andere Personen (Studie 3)

Ein neues Untersuchungsparadigma zur Überprüfung der behavioralen Orientierung der planenden Bewußtseinslage wird erprobt, wobei die postulierten Effekte bei sozialen Urteilsprozesse überprüft werden. Grundlegend ist dabei die Annahme, daß solche semantische Konzepte bei einer Person aktiviert sind, die der vorherrschenden Verhaltenstendenzen einer Person entsprechen. Die postulierte Erledigungshaltung von Personen in der planenden Bewußtseinslage sollte dementsprechend eine Aktivierung von semantischen Konstrukten wie "aktiv sein", "energisch sein", "dynamisch sein" auslösen. Da in vielen Studien gezeigt wurde, daß je höher die Zugänglichkeit der semantischen Konstrukten ist, um so leichter werden sie in nachfolgenden Prozessen angewandt (vgl. Higgins, 1996b). Daher sollten sie auch verstärkt zur Beurteilung anderer Personen herangezogen werden. Zunächst werden die theoretischen Grundlagen für das verwendete Untersuchungsparadigma sowie die konkreten Untersuchungshypothesen vorgestellt. Dann folgt die Darstellung der Untersuchungsdurchführung sowie ihrer Ergebnisse.

9.1 Theoretische Grundlagen für die Untersuchungsmethode

Die Verfügbarkeit und die Zugänglichkeit von semantischen Konstrukten beeinflussen die Prozesse der Informationsaufnahme und -verarbeitung (Higgins, 1989; 1996b). Die Verfügbarkeit von Wissensstrukturen (*availability*) ist eine notwendige Voraussetzung für ihre Zugänglichkeit (*accessibility*). Die Zugänglichkeit wird als "*the activation potential of available knowledge*" (Higgins, 1996b, p.134) definiert und kann durch Priming erhöht werden. Priming wird von Tulving (1983) definiert als "the facilitative effect of performing one task on the subsequent performance of the similar or second task" (Tulving, 1983, p.100). Primingprozeduren stimulieren oder aktivieren gespeichertes Wissen (Higgins, 1996b). Dadurch wird die Zugänglichkeit dieses Wissen eine Zeitlang erhöht. Dies wiederum erhöht die Wahrscheinlichkeit, daß nachfolgende Stimuli im Zusammenhang mit diesem Wissen interpretiert werden (z.B. Bargh & Pietromonaco, 1982; Higgins, Rholes & Jones, 1977).

Ein Verfahren, um die semantischen Konstrukte zugänglicher zu machen, ist die Methode des konzeptuellen Primings. Beim konzeptuellen Priming findet zunächst die Aktivierung mentaler Repräsentationen statt. Diese Aktivierung übt einen passiven, unbeabsichtigten und unbewußten Effekt auf die nachfolgende Situation aus. In vielen Studien werden dabei

Eigenschaftswörter wie “ehrenhaft” geprimt. Die aktivierten Konstrukte werden dann als Interpretationshilfen für nachfolgende Informationen herangezogen. Da die präsentierten nachfolgenden Geschichten immer mehrdeutig interpretierbar sind, resultiert daraus in der Regel eine “ehrenvollere” Wahrnehmung der beschriebenen Person (*target*). Das Verhalten der *target*- Person wird also von der Vpn übereinstimmend mit den geprimten Eigenschaften interpretiert. Während in vielen Studien die Methode der Satzergänzung (*scrambled sentence test*) eingesetzt wird, um die Zugänglichkeit bestimmter Konstrukte zu erhöhen, wird in der folgenden Studie die aktuelle Bewußtseinslage im Sinne eines konzeptuellen Primings eingesetzt. Es wird erwartet, daß die Bewußtseinslage die Zugänglichkeit solcher Konstrukte erhöht, welche die aktuelle Verhaltenstendenz zum Ausdruck bringen.

9.2 Untersuchungshypothesen

Die Zielsetzung dieser Studie ist, die behaviorale Orientierung der planenden Bewußtseinslage durch ihren Einfluß auf nachfolgende kognitive Prozesse nachzuweisen. Die Verhaltensorientierung der planenden Bewußtseinslage sollte die Zugänglichkeit von entsprechenden semantischen Konstrukte erhöhen. Die behaviorale Orientierung der planenden Bewußtseinslage ist u.a. dadurch gekennzeichnet, daß sie eine Handlungsbereitschaft in der Person auslöst. Diese postulierte Handlungsbereitschaft sollte sich im Verhalten der Person zeigen und die entsprechenden semantischen Konstrukte aktivieren.

Pösl (1994) stellte fest, daß sich Personen in der planenden Bewußtseinslage energievoller, unternehmungslustiger und kraftvoller fühlen als Personen in der abwägenden Bewußtseinslage. Diese Befunde wurden verwendet, um die kritischen semantischen Konstrukte zu identifizieren, deren Zugänglichkeit die planende Bewußtseinslage erhöhen sollte. Die postulierte erhöhte Zugänglichkeit dieser semantischer Konstrukte wird mittels einer Personenbeurteilung überprüft, die in einer nachfolgenden zweiten offensichtlich unabhängigen Studie erhoben wurde. Die Zugänglichkeit von Konstrukten kann durch verschiedene Primingmethoden erhöht werden. Auch die Bewußtseinslagen aktivieren kurzfristig Konstrukte bzw. Konzepte und werden von Bargh und Chartrand (in Druck) als Primingprozeduren betrachtet werden. Eine erhöhte Zugänglichkeit kann zu Assimilationseffekten (das Verhalten wird konsistent mit der geprimten Eigenschaft interpretiert, z. B. ehrenvoll) oder zu Kontrasteffekten führen (das Verhalten wird inkonsistent mit der geprimten Eigenschaft interpretiert z. B. unehrenvoll) (Higgins, 1996b) oder wie Markus (1977) für chronisch aktivierte Konstrukte (sog. Selbstschemata) feststellte, zu einer extremen Beurteilung einer anderen Person

führen. Da die Bewußtseinslagen ähnlich wie Selbschematas einen starken Einfluß auf alle nachfolgenden informationsverarbeitende Prozesse haben, wird ebenfalls erwartet, daß diese aktivierten Konstrukte in nachfolgenden Urteilsprozessen zu extremeren Urteilen führen¹⁰. Die konkrete Hypothese lautet:

- Personen in der planenden Bewußtseinslage beurteilen andere Personen extremer bezüglich der Eigenschaften, die mit der in ihr vorherrschenden Verhaltensorientierung übereinstimmen.

9.3 Methode

Versuchspersonen. An der Untersuchung nahmen 137 Studierende der Universität Konstanz teil. Es handelt sich um dieselbe Stichprobe wie in der zweiten Studie. Einige dieser Vpn nahmen an der VersuchsleiterInnenbeurteilung nicht mehr teil, die als zusätzliche freiwillige Leistung nach Studie 2 durchgeführt wurde. Weitere Vpn füllten den Fragebogen unvollständig aus, so daß sie nicht in die Auswertung eingingen. Vpn, welche die VersuchsleiterInnen kannten, sowie Psychologiestudierende in höheren Semestern wurden ausgeschlossen. Aufgrund des Manipulations-Checks wurden weitere 14 Personen ausgeschlossen (Kriterien siehe Studie 1), so daß in die Auswertungen Daten von 99 Vpn eingingen.

Design. Es wurde ein 2 x 2 -faktorielles Mixed-Design verwendet. Als Between-Faktor wurden die Bewußtseinslagen (Abwägen, Planen und Kontrolle) und als Within-Faktor die Eigenschaftsgruppe (kritische und neutrale Eigenschaftswörter) variiert.

Versuchsdurchführung. Alle Vpn nahmen zunächst an Studie 2 teil. Nachdem diese abgeschlossen war, erhielten die Vpn überraschend die Information, daß in der Forschungsabteilung "Sozialpsychologie und Motivation" regelmäßig eine Beurteilung der VersuchsleiterInnen stattfände, an der teilzunehmen sie gebeten wurden. Dazu erhielten sie einen VersuchsleiterInnen-Beurteilungsbogen. In ihrer Bewertung sollten sich die Vpn von ihrem ersten Eindruck und ihren unmittelbaren Gefühlen leiten lassen. Damit die Vpn ihre Anonymität gegenüber der Versuchsleiterin wahren konnten, wurden sie aufgefordert, den ausgefüllten Fragebogen in einen Briefkasten einzuwerfen.

Material. Zur *Induktion der Bewußtseinslagen* siehe Studie 2. Der *VersuchsleiterInnen-Beurteilungsbogen* bestand aus zwei Teilen. Im ersten Teil wurden die Vpn aufgefordert, die Versuchsleiterin anhand eines semantischen Differentials einzuschätzen. Die ausgewähl-

¹⁰ Unter welchen Bedingungen die durch die Bewußtseinslagen aktivierten Konstrukten eher Assimilations- vs. Kontrasteffekten bzw. extremere Urteile hervorrufen, ist in zukünftigen Studien systematischer zu untersuchen.

ten kritischen Eigenschaftswörter waren “gelassen”, “konsequent”, “dominant”. Dazwischen befanden sich vier Füllitems (z. B. sensibel). Die Antwortskalen waren siebenfach abgestuft. Im zweiten Teil der Befragung wurden die Vpn aufgefordert, die Versuchsleiterin bezüglich ihrer Tätigkeit zu bewerten. Diese Fragen dienten dazu, die Glaubwürdigkeit des Tests zu stützen. Es wurde beispielsweise nach der Zufriedenheit mit dem Verhalten der Versuchsleiterin gefragt. Der vollständige Fragebogen befindet sich in Anhang C.

Abhängige Variable. Die Einschätzungen der Vpn wurden so umcodiert, daß dem Skalenmittelwert 4 der Wert Null zugeordnet wurde. Die Skalenwerte 3 und 5 erhielten den Wert 1, die Skalenwerte 2 und 6 den neuen Wert 2 und die Endpunkte 1 und 7 den Wert 3. Je höher die Ausprägung der Werte ist, desto stärker wurde der Versuchsleiterin diese Eigenschaft zugeschrieben. Über die Einzelurteile der drei kritischen und der vier nicht-kritischen Eigenschaften wurde jeweils ein Mittelwert gebildet. Daraus resultiert jeweils ein Gesamturteil für die Versuchsleiterin bezüglich der kritischen und nicht-kritischen Eigenschaften.

9.5 Ergebnisse

Die Daten der VersuchsleiterInnenbeurteilung wurden in zwei Schritten ausgewertet. Zunächst wurde die Beurteilung der Versuchsleiterin bezüglich der persönlichen Eigenschaftszuweisungen ausgewertet. Anschließend wurde die Beurteilung der Versuchsleiterin bezüglich ihrer Versuchsleitertätigkeit analysiert.

Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Eigenschaftszuschreibungen. Es wurde erwartet, daß Vpn in der planenden Bewußtseinslage die Versuchsleiterin bei den kritischen (d.h. bewußtseinslagenkongruenten) Eigenschaften extremer beurteilten als auf den nicht-kritischen Eigenschaften. Zur Überprüfung dieser Annahme wurde eine 2-faktorielle MANOVA mit dem Between-Faktor Bewußtseinslagen (Abwägen, Planen und Kontrolle) und dem Within-Faktor Eigenschaftsgruppe (kritische und neutrale) gerechnet. Die Ergebnisse dieser Analyse zeigten einen signifikanten Haupteffekte für den Faktor Bewußtseinslagen ($F(2,96) = 4.5, p = .01$). Vpn fällten in der planenden Bewußtseinslage extremere Urteile als Vpn in der abwägenden Bewußtseinslage und die Vpn der Kontrollgruppe (planende Bedingung $M = 1.5$; abwägende Bedingung $M = 1.21$, Kontrollgruppe $M = 1.25$). Auch der Faktor Eigenschaftsgruppe war als Haupteffekt signifikant ($F(1,96) = 4.7, p = .03$), wobei extremere Urteile bei den kritischen Eigenschaften im Vergleich zu den nicht-kritischen Eigenschaften auftraten (kritische Eigenschaften $M = 1.4$; nicht-kritische Eigenschaften $M = 1.25$). Wie er-

wartet, trat eine marginal signifikante Interaktion zwischen diesen beiden Faktoren auf ($F(2,96)=2.4$, $p=.09$), die entsprechenden Mittelwerte sind in Abbildung 9.1. graphisch dargestellt.

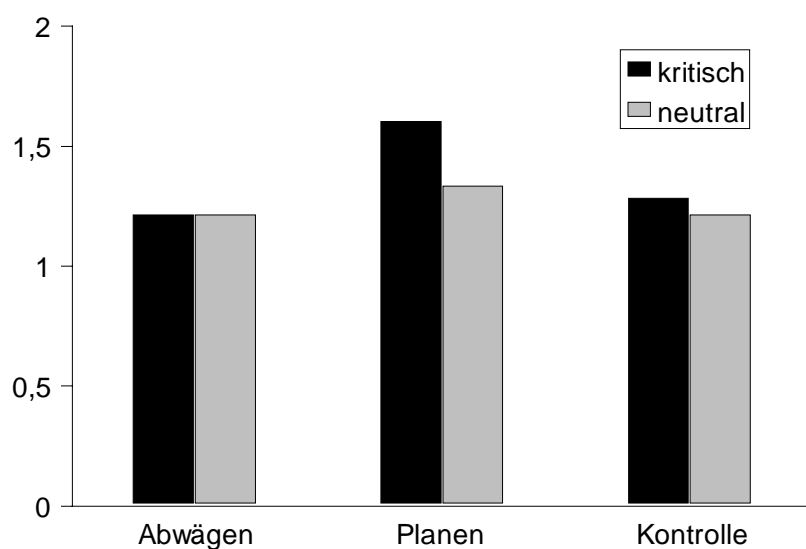


Abbildung 9.1. Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Personenbeurteilung in Abhängigkeit von der Eigenschaftsgruppe

Ein Vergleich der Mittelwerte der Urteile über die kritischen Eigenschaften zeigte einen signifikanten Effekt für den Faktor Bewußtseinslagen ($F(2,96)=5.9$, $p=.003$). Die Personen in der planenden Bewußtseinslage fällten extremere Urteile als die Personen in der abwägenden Bewußtseinslage und die Personen in der Kontrollgruppe ($F(1,96)= 11.3$, $p=.001$). Werden die Urteile für die kritischen und nicht-kritischen Eigenschaften miteinander verglichen, dann zeigt sich lediglich für Vpn in der planenden Bewußtseinslage ein statistisch bedeutsamer Unterschied ($F(1,35)= 13.4$, $p=.001$). Zusätzlich wurde überprüft, inwieweit die genannten Effekte durch das Geschlecht der Vpn beeinflusst wurden. Es zeigten sich hier keine Interaktionseffekte.

Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die Beurteilung der Versuchsleitertätigkeit. Es wurden keine systematischen Unterschiede erwartet und gefunden (alle $F>1$). Die Bewertung fiel insgesamt sehr positiv aus. Die Vpn waren demnach mit der Tätigkeit der Versuchsleiterin sehr zufrieden. Diese Daten sind im Anhang D (Tab. 3) dargestellt.

Zusammenfassung der Ergebnisse. Die Auswertung der VersuchsleiterInnenbeurteilung belegte, daß Personen in der planenden Bewußtseinslage extremer urteilten, wenn die

Eigenschaften mit der vorhandenen Bewußtseinslage in Beziehung standen. Die Personen in der abwägenden Bewußtseinslage und der Kontrollgruppe unterschieden sich dagegen nicht in ihrer Beurteilung bezüglich der verschiedenen Eigenschaftsgruppen. Sie gaben insgesamt moderatere Urteile ab. Die Beurteilung der Versuchsleitertätigkeit war nicht von den experimentellen Bedingungen der Vpn beeinflusst.

9.6 Diskussion der Befunde

Gollwitzer, Heckhausen und Steller (1990, Studie 1) zeigten, daß Personen Märchen mit solchen Themen weitererzählten, die für ihre aktuelle Bewußtseinslage relevant waren. In einer abwägenden Bewußtseinslage äußerten die Vpn mehr Gedanken, die sich auf die Wünschbarkeit und die Realisierbarkeit von Handlungsvorhaben bezogen, während Vpn in der planenden Bewußtseinslage mehr durchführungsbezogene Gedanken produzieren (vgl. Kap. 1). Damit wurde der Nachweis erbracht, daß durch die Bewußtseinslage solche Kategorien aktiviert werden, die zur Lösung der aktuellen Aufgaben im Handlungsverlauf hilfreich sind. In diesem Experiment wurde überprüft, inwieweit die planende Bewußtseinslage solche semantische Konstrukte aktiviert, die den postulierten Verhaltenstendenzen einer planenden Person entsprechen. Die erhöhte Zugänglichkeit dieser Konstrukte sollte einen Einfluß auf nachfolgende Personenbeurteile haben.

Die VersuchsleiterInnenbeurteilung von Personen in der planenden Bewußtseinslage unterschied sich systematisch von den anderen beiden Gruppen. Diese Personen fällten v.a. bezüglich der kritischen Eigenschaften extremere Urteile. Hier stellt sich allerdings die kritische Frage, inwieweit die beobachteten Befunde nicht sparsamer mit Hilfe der kognitiven Orientierung der Bewußtseinslagen erklärt werden können.

Die planende Bewußtseinslage ist durch das Prinzip der *closed-mindedness* charakterisiert. Diese erfüllt zwei Funktionen: Sie dient einerseits dazu, daß Personen v.a. zielrelevante Informationen aufnehmen, damit ein zielorientiertes Verhalten unterstützt wird (z. B. Informationen über ihre Stärken). Andererseits wurde bereits festgestellt, daß Urteile mit hoher subjektiver Sicherheit gefällt werden (Bayer & Gollwitzer, 1996) und damit das Sicherheitsgefühl bezüglich des Zielstrebens verstärken (siehe Kap. 6). Es ist daher zu klären, ob die extremeren Urteile in der planenden Bewußtseinslage nicht ebenso eine psychologische Konsequenz der *closed-mindedness* sein könnten und daher lediglich ein weiteres Phänomen der kognitiven Orientierung der planenden Bewußtseinslage darstellt. Nach meiner Ansicht können die empirischen Befunde jedoch nicht auf den Einfluß der Bewußtseinslagen als ko-

gnitive Orientierung reduziert werden, weil die Urteile der planenden Personen lediglich bei den kritischen Eigenschaften extremer sind. Handelte es sich um einen Effekt, der nur durch die kognitive Orientierung der Bewußtseinslagen ausgelöst wurde, sollte dieser Effekt die Personenbeurteilung generell beeinflussen.

9.7 Kritik an der Studie

Neben den bereits vorgetragenen Schwierigkeiten, die beobachteten Befunde theoretisch eindeutig zu interpretieren, gibt es auch Kritikpunkte im Hinblick auf die Durchführung. Der Einfluß der behavioralen Orientierung der abwägenden *und* planenden Bewußtseinslage ist empirisch zu belegen. Dazu könnten Verhaltenseigenschaften identifiziert werden, die eine verminderte Handlungsbereitschaft von Personen zum Ausdruck bringen (z. B. "abwartend", "zögerlich", "nachdenklich). Ferner sind die verwendeten Eigenschaften für die behaviorale Orientierung des Planens zu überprüfen. Die ausgewählten sollten gegebenenfalls durch andere Eigenschaften ersetzt werden (z. B. "energisch", "kraftvoll", "dynamisch").

Es handelt sich um eine explorative Studie, in der die Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen anhand ihres Einflusses auf die nachfolgenden kognitiven Prozesse überprüft wurde. Dieses methodische Vorgehen bedarf einer Validierung. Eine Validierungsmöglichkeit bestünde in der Verwendung der Methode des dichotischen Hörens.

Bei der Methode des dichotischen Hörens werden über die beiden Kanäle eines Stereoton-Kopfhörers zwei unterschiedliche auditive Reize simultan dargeboten. Die Vpn erhalten die Instruktion, das Stimulusmaterial eines der beiden Darbietungskanäle unmittelbar nachzusprechen (*shadowing*) und das Material des zweiten Kanals (*non target* Kanal) zu ignorieren. Die Nachsprechaufgabe lenkt die Aufmerksamkeit der Person auf den betreffenden Kanal. Die Bearbeitung dieser Aufgabe, das Stimulusmaterial so schnell wie möglich nachzusprechen, beansprucht soviel kognitive Kapazität, daß die Person ihre Aufmerksamkeit nicht zusätzlich dem nontarget-Kanal zuwenden kann. Eine Verschiebung des Aufmerksamkeitsfokus führt unweigerlich zur Beeinträchtigung der Nachsprechleistung. Aus diesem Grund gelten bei shadowing-Experimenten Fehler, die beim Nachsprechen entstehen, als Indikatoren für einen "Kanalwechsel" und dokumentieren den Aufmerksamkeitswechsel der Person. Bestimmte Stimuli des nontarget-Kanals können spontan Aufmerksamkeit - bzw. Verarbeitungsprozesse initiieren und damit zu höheren Fehlerraten in der Nachsprechleistung der Vpn führen (Dawson & Shell, 1982). Es handelt sich dabei um emotional bedeutsame

oder selbstrelevante Stimuli (Nielson & Sarason, 1981, Bargh, 1982). Aber auch vorsatzrelevantes Material zieht spontan die Aufmerksamkeit auf sich (Mertin, 1994).

Auch die jeweilige Verhaltensorientierung der Bewußtseinslagen sollte hoch zugänglich sein und daher spontan die Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Zur Überprüfung der Verhaltensorientierung der Bewußtseinslage können daher auf dem unbeachteten Kanal solche Wörter präsentiert werden, die mit der Verhaltensorientierung der Bewußtseinslage des Abwägens und des Planens kongruent sind. Das bewußtseinslagenkongruente Material sollte spontane Aufmerksamkeits- und Verarbeitungsprozesse initiieren und damit kognitive Kapazitäten der Vpn binden. Damit findet eine Interferenzwirkung auf die Nachsprechleistung der Vpn statt, d. h. die Nachsprechleistung wird reduziert. Es wird erwartet, daß Personen dann eine Beeinträchtigung ihrer Nachsprechleistung zeigen, wenn auf dem unbeachteten Kanal bewußtseinslagenkongruentes Material präsentiert wird. Dies zu überprüfen, stellt eine Aufgabe für die weitere Forschung dar.

10 Ausblick

Ziel der Mindset-Forschung ist die Identifikation von Merkmalen der Bewußtseinslagen sowie ihrer Wirkmechanismen. Bewußtseinslagen beeinflussen das Denken, Fühlen und Handeln einer Person. Während die Wirksamkeit der Bewußtseinslagen als kognitive Orientierung empirisch gut dokumentiert ist, hat die Erforschung der Verhaltensorientierung der Bewußtseinslage erst begonnen. So wie die Merkmale der kognitiven Orientierungen der Bewußtseinslagen aus den Anforderungen der Aufgaben des Abwägens und Planens abgeleitet werden, sollen sich die behavioralen Orientierungen der Bewußtseinslagen auf diese Aufgaben beziehen. Dazu ist es erforderlich, die Beschreibung der verschiedenen Aufgaben im Handlungsverlauf so zu erweitern, daß auch die Verhaltensebene einbezogen wird. Um diese näher zu spezifizieren, wurde eine Reihe von Theorien aus den verschiedenen Bereichen der Psychologie herangezogen (z. B. emotionspsychologische Theorien, Aktivierungstheorien). Aus diesen Beiträgen wurden verschiedenen Problemfelder auf dem Wege von Wünschen, Wollen zum Handeln benannt und es folgte eine nähere Bestimmung der Merkmalen der postulierten behavioralen Orientierungen der Bewußtseinslagen.

Die Regulation des Aktivierungszustands wird als ein zentrales Element der behavioralen Orientierung der Bewußtseinslagen betrachtet. Personen in der planenden Bewußtseinslage sollten ein höheres Aktivierungsniveau haben als Personen in der abwägenden Bewußtseinslage. Ein erhöhtes Aktivierungsniveau wird als Ausdruck für eine erhöhte Handlungsbereitschaft interpretiert und soll dazu führen, daß Personen aktiv werden und die Realisierung der Ziele in Angriff nehmen.

Zu dieser Annahme liegen erste empirische Befunde vor (Pösl, 1994). In einer schriftlichen Befragung berichteten Personen in einer planenden Bewußtseinslage über einen höheren Erregungszustand als Personen in der abwägenden Bewußtseinslage. Auch Studie 3 der vorliegenden Arbeit liefert indirekt eine Bestätigung dieser Annahme. Direkte Verhaltensdaten, die mit dem Paradigma Wiederaufnahme unterbrochener Aufgaben erhoben wurden (Pösl, 1994), sollten zeigen, daß die Wiederaufnahmebereitschaft einer Person infolge einer höheren Handlungsbereitschaft durch die planende Bewußtseinslage stärker ausgeprägt ist als bei Personen in der abwägenden Bewußtseinslage. Aber diese Annahmen wurden nicht bestätigt. Da eine schnellere Wiederaufnahme der unterbrochenen Aufgaben nur unter bestimmten Bedingungen festgestellt wurde, ist in zukünftigen Arbeiten genauer zu untersuchen, welche Formen der Aktivierung/ Erregtheit von den Bewußtseinslagen ausgelöst wer-

den und inwieweit von einer unspezifische Aktivierung bzw. zielgebundenen Aktivierung durch die planende Bewußtseinslage gesprochen werden kann.

Als weitere wichtige Aufgabe der behavioralen Bewußtseinslage wurde die Hemmung von spontan auftretenden Handlungsimpulsen spezifiziert. Da Gewohnheitshandlung spontan ausgeführt werden und auch aktivierte Kognitionen entsprechende Handlungsweisen auslösen können, sind Hemmungsprozesse für durch situative Hinweisreize ausgelösten Handlungsimpulsen notwendig. Die durch die Bewußtseinslagen verstärkt aufgelösten Hemmungsprozesse spontaner Handlungsimpluse sollten verhindern, daß Personen weder aus einer abwägenden Bewußtseinslage durch andere Tätigkeiten herausgeworfen werden, noch in der planenden Bewußtseinslage von ihrem Zielstreben abgelenkt werden. Damit wird die aktuelle Zielhandlung gegen andere, konkurrierende Handlungstendenzen abgeschirmt.

Bezüglich dieser Annahme liegen erste Daten von Hammelbeck, Gollwitzer und Bargh (1997) vor. Zunächst wurde mit Hilfe einer Primingaufgabe schnelles oder langsames Handeln aktiviert und dann die Bearbeitungszeit für eine nachfolgende Aufgabe erhoben. Während die Personen in der Kontrollgruppe in Abhängigkeit ihres Primings diese Aufgabe langsamer bzw. schneller bearbeiteten, waren die Bearbeitungszeiten bei den Personen in der abwägenden Bewußtseinslage in beiden Primingbedingungen nicht signifikant unterschiedlich, d.h. durch die abwägende Bewußtseinslage wurde offensichtlich den Einfluß der geprimten Handlungstendenzen gehemmt.

Die Hemmung spontaner Handlungsimpulse betrifft eine Vielzahl von Phänomenen, da verschiedene Faktoren spontan Handlungsimpulse auslösen können. Wie Frijda (1986) postulierte, beinhalten Emotionen bestimmte Handlungstendenzen. Situative Hinweisreize können auch rollen-, geschlechts-, stereotypkonforme Verhaltensweisen auslösen (z. B. Bargh, 1997, Bargh & et al., 1996). In zukünftigen Arbeiten ist daher zu überprüfen, inwieweit die durch die Bewußtseinslagen initiierten Hemmungsprozesse auch bei emotionalen Handlungsimpulsen, motivgebundenen Handlungen oder Gewohnheitshandlungen auftreten, also auch bei solchen Handlungsimpulsen, die tief in der Person verankert sind.

Die Studie von Hammelbeck, Gollwitzer und Bargh (1997) zeigte ferner, daß in der planenden Bewußtseinslage nicht nur der Einfluß der geprimten Handlungstendenzen gehemmt, sondern sogar ein kontrastierendes Verhalten ausgelöst wurde, d.h. Vpn waren in der planenden Bewußtseinslage nach einem Schnell-Priming langsamer als nach einen Langsam-Priming. Dies wurde damit erklärt, daß in der planenden Bewußtseinslage die aktuelle Zielhandlung vor Ablenkungen durch eine aktive Gegensteuerung geschützt wird. Falls dieser Befund ein stabiles Phänomen der planenden Bewußtseinslage ist, dann stellt sich die Frage,

worin der funktionale Nutzen dieser Verhaltenssteuerung liegt und welche Prozesse diesem Effekt zugrunde liegen.

Eine Unterstützung des aktuellen Zielstrebens sollte auch dadurch erfolgen, daß in der planenden Bewußteinslage zielförderliche Handlungen einen leichteren Zugang zum Verhalten finden. Handlungsrelevantes Wissen sollte somit schneller aktiviert und ausgeführt werden (vgl. automatic control mode, Kuhl & Goschke, 1994). Dies ist jedoch nur bei solchen Handlungen zu erwarten, die auf hoch automatisierten Fähigkeiten basieren. Dazu wurden bislang keine empirischen Untersuchungen durchgeführt.

Weiterhin wurde die Bedeutsamkeit der behavioralen Orientierung der Bewußteinslagen für sogenannte motivationale Gefahrenpunkte des Zielstrebens aufgeführt. Diese entstehen durch die Frage "Soll ich die Handlung weiterführen oder beenden". Erlebte Mißerfolge, unerwartete Schwierigkeiten oder Hindernisse, wenig attraktive und langweilige Handlungen können solche Fragen auslösen. Aber auch vorhandene, konkurrierende Ziele können zum Abbrechen der aktuellen Zielhandlung führen. Hierbei taucht die Frage auf "Soll ich Zielhandlung Y weiterführen oder zur Zielhandlung Z wechseln?". Hier stellt sich die Frage, inwieweit die planenden Bewußteinslage solche Prozesse auslösen kann, die eine Stabilität des Zielstrebens begünstigen.

Zusammenfassung

Zielgerichtetes Handeln kann als eine Abfolge verschiedener Handlungsphasen betrachtet werden. Jede Handlungsphase (Abwägen, Planen, Handeln, Bewerten) beinhaltet wiederum bestimmte Aufgaben, die bewältigt werden müssen (Heckhausen, 1989). Nach den Annahmen der Bewußtseinslagentheorien (Gollwitzer, 1990, 1991) werden durch die Bearbeitung dieser phasentypen Aufgaben unterschiedliche Bewußtseinslagen ausgelöst. Für die Bewußtseinslagen, bislang in ihrer kognitiven Orientierung analysiert, wurde in der vorliegenden Arbeit zusätzlich eine Verhaltensorientierung postuliert.

Im ersten Teil der Arbeit wurde die Frage untersucht, auf welche vermittelnden kognitive Prozesse die unterschiedlichen Selbsturteile in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage beruhen. Nach Gollwitzer (1990) begünstigt die kognitive Orientierung der abwägenden Bewußtseinslage eine offene und unvoreingenommene Informationssuche und -verarbeitung selbstrelevanter Informationen. Es wurde daher überprüft, inwieweit sich abwägende Personen gleichermaßen über ihre möglichen Stärken und Schwächen informieren und dementsprechend akkurate Selbsturteile fällen. Dagegen begünstigt die planende Bewußtseinslage eine ins Positive verzerrte Informationsverarbeitung, außerdem ist generell die Aufnahmebereitschaft für Informationen reduziert. So wurde erwartet, daß Personen in der planenden Bewußtseinslage v. a Informationen über ihre Stärken suchen und dementsprechend positive Illusionen über die eigene Person entstehen können.

Diese Hypothesen wurden zwar bestätigt, jedoch wurden moderierende Einflußfaktoren identifiziert. Nur Personen mit positiven Selbstkonzepten zeigten die erwarteten Formen der Informationssuche besaßen. Personen mit negativen Selbstkonzepten dokumentierten andere Formen der Informationssuche. Diese Unterschiede wurde damit erklärt, daß Personen, die sich Fähigkeiten nicht zuschrieben, nicht denselben Nutzen aus einer akkuraten Selbstbeurteilung in der abwägenden bzw. von überschätzen Selbsturteilen in der planenden Bewußtseinslage ziehen können wie Personen mit positiven Selbstkonzepten.

In Studie 2 wurde zusätzlich die Nützlichkeit der selbstrelevanten Informationen für das aktuelle Zielstreben variiert. Den Vpn wurden sowohl selbstrelevante Informationen über solche Fähigkeiten angeboten, die für das aktuelle Zielstreben relevant waren, als auch über solche Fähigkeiten, die dafür nicht relevant waren. Die Ergebnisse dieser Studie belegen für alle Vpn in abwägenden Bewußtseinslage ein ausgewogenes Interesse bezüglich möglicher Stärken und Schwächen, falls diese Informationen für ihr aktuelles Ziel nützlich waren. Wenn dies nicht der Fall war, wünschten sie sich mehr positive als negative Informationen.

In der planenden Bewußtseinslage konnten die Befunde der ersten Studie repliziert werden. Personen mit einem positiven Selbstkonzept waren insgesamt stärker an positiven Informationen interessiert. Personen mit einem negativen Selbstkonzept zeigten auch hier wieder ein differenziertes Antwortmuster. Je nach Wichtigkeit des Handlungsprojekts bzw. Sicherheit der Selbsteinschätzung bezüglich des Selbstkonzeptes trat ein selbstverifizierendes oder selbstbegründendes Verhalten auf.

Daraus wurden folgende Schlußfolgerungen gezogen: Eine offene und unvoreingenommene Informationssuche findet in der abwägenden Bewußtseinslage v.a. bei zielrelevanten Fähigkeiten statt. Diese selbstkritische Informationssuche, die mit hohen emotionalen Kosten verbunden sein kann, wird durch eine selbstbegründende Informationssuche auf anderen, nicht zielrelevanten Fähigkeitsbereichen unterstützt (*emotional buffering* -Strategie). In der planenden Bewußtseinslage findet nicht nur eine selbstbegründende Informationssuche auf, sondern auch eine Suche nach selbstkonzeptbestätigenden Informationen. Beide Strategien können jedoch dem Zielstreben nützlich sein. So wird das Zielstreben motivational unterstützt, indem eine positive Selbstbegründung erfolgt (Gollwitzer, & Kinney, 1989; Taylor & Gollwitzer, 1994), und ein selbstbestätigendes Verhalten unterstützt die Gefühle von Kontrollierbarkeit und Sicherheit, welche nach Kruglanski und Webster (1996) bei planerischen Tätigkeiten in den Vordergrund treten. Mit einem gestärkten Sicherheitsgefühl können die weiteren Handlungsschritte leichter in Angriff genommen werden.

Im zweiten Teil dieser Arbeit wurden zunächst die Verhaltensorientierungen der Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens näher charakterisiert. Die Bewußtseinslagen sollten eine Aktivierung von solchen semantischen Konstrukten auslösen, die ihrer jeweiligen Verhaltensorientierung entsprechen. In den nachfolgenden kognitiven Prozessen sollten diese aktivierten Konstrukte leichter zugänglich sein und daher auch leichter in die Beurteilung der anderen Person einfließen (Higgins, 1996b). In Studie 3 wurde untersucht, ob Personen in der planenden Bewußtseinslage andere Personen verstärkt auf solchen Attributen kategorisieren und bewerten, die für die Verhaltensorientierung der planenden Bewußtseinslage bedeutsam sind. Diese explorative Studie liefert erste bestätigende Hinweise dafür.

LITERATURVERZEICHNIS

- Abelson, R. P. (1981). Psychological status of the script concept. *American Psychologist*, *36*, 715-729.
- Ach, N. (1935). Analyse des Willens. In E. Abderhalden (Ed.), *Handbuch der biologischen Arbeitsmethoden* (Vol. 6). Berlin: Urban & Schwarzenberg.
- Ajzen, I. (1996). The directive influence of attitudes on behavior. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 385-403). New York: Guilford Press.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, *22*, 453-474.
- Anderson, J. R. (1982). Acquisition of cognitive skill. *Psychological Review*, *89*, 369-406.
- Anderson, J. R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Apter, M. J. (1982). *The experience of motivation: The theory of psychological reversals*. London: Academic Press.
- Apter, M. J. (1989). *Reversal theory: Motivation, emotion, and personality*. London: Routledge.
- Arnold, M. B. (1960). *Emotion and personality* (Vol. 1 & 2). New York: Columbia University Press.
- Atkinson, J. W., & Birch, D. (1970). *The dynamic theory of action*. New York: Wiley.
- Banaji, M. R., & Prentice, D. A. (1994). The self in social contexts. *Annual Review of Psychology*, *45*, 297-332.
- Bandura, A. (1991). Self-regulation of motivation through anticipatory and self-reactive mechanisms. In R. A. Dienstbier (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 38, pp. 69-164). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Bargh, J. A. (1982). Attention and automaticity in the processing of self-relevant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *43*, 425-436.
- Bargh, J. A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of social interaction. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 93-130). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A. (1992). Does subliminality matter to social psychology? Awareness of the stimulus versus awareness of its influence. In R. F. Bornstein & T. S. Pittman (Eds.), *Perception without awareness* (pp. 277-296). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer, Jr. & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition: Basic processes* (2nd ed., Vol. 1, pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Bargh, J. A. (1996). Automaticity in social psychology. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 169-183). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A. (1997). The automaticity of everyday life. In Wyer, R. S. (Ed.), *Advances in Social Cognition* (Vol. 10, pp. 1-61). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J. A., & Barndollar, K. (1996). Automaticity in action: The unconscious as repository of chronic goals and motives. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 457-481). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (in press). A practical guide to priming and automaticity research. In H. Reis. & C. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social psychology*. New York: University Press.
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 230-244.
- Bargh, J. A., & Gollwitzer, P. M. (1994). Environmental control of goal-directed action: Automatic and strategic contingencies between situations and behavior. In W. D. Spaulding (Ed.), *Nebraska symposium on motivation, cognition, and emotion* (Vol. 41, pp. 71-124). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Chai, A. L., & Barndollar, K. (1997). Bypassing the will: Nonconscious self-regulation through automatic goal pursuit. *Psychological Review*, submitted.
- Bargh, J. A., & Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *43*, 437-449.
- Baumeister, R. F. (1993). *Self-esteem: The puzzle of low self-regard*. New York: Plenum Press.
- Baumeister, R. F., & Cairns, K. J. (1992). Repression and self-presentation: When audiences interfere with self-deceptive strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 851-862.
- Baumeister, R. F., & Newman, L. S. (1994). Self-regulation of cognitive inference and decision processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 3-19.
- Bayer, U., & Gollwitzer, P. M. (1996). *Der Einfluß der Bewußtseinslagen auf die soziale Urteilsbildung*. Vortrag gehalten auf dem 40. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in München.
- Brandstätter, V. (1992). *Der Einfluß von Vorsätzen auf die Handlungsinitiierung: Ein Beitrag zur willenspsychologischen Frage der Realisierung von Absichten*. Frankfurt a.M: Peter Lang.
- Brandstätter, V. & Frank, E. (1997). *Bewußtseinslageneffekte auf das Handeln*. Vortrag gehalten auf der 6. Tagung der Fachgruppe Sozialpsychologie in Konstanz.
- Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. In T. K. Srull & R. S. Wyer (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 1, pp. 1-36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brown, J. D. (1990). Evaluating one's abilities: Shortcuts and stumbling blocks on the road to self-knowledge. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 149-167.

- Brown, J. D., & Dutton, K. A. (1995). Truth and consequences: The costs and benefits of accurate self-knowledge. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1288-1296.
- Buss, D. M. (1995). Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. *Psychological Inquiry*, *6*, 1-30.
- Cantor, N. (1994). Life task problem solving: Situational affordances and personal needs. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 235-243.
- Cantor, N., & Kihlstrom, J. F. (1987). *Personality and social intelligence*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Carver, C. S. (1996). Some ways in which goals differ and some implications of those differences. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 645-672). New York: Guilford Press.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1990a). Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view. *Psychological Review*, *97*, 19-35.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1990b). Principles of self-regulation: Action and Emotion. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 3-52). New York: Guilford Press.
- Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 212-252). New York: Guilford Press.
- Colvin, C. R., & Block, J. (1994). Do positive illusions foster mental health? An examination of the Taylor and Brown formulation. *Psychological Bulletin*, *116*, 3-20.
- Cosmides, L., & Tooby, J. (1994). Beyond intuition and instinct blindness: Toward an evolutionarily rigorous cognitive science. *Cognition*, *50*, 41-77.
- Crocker, J., & Luhtanen, R. (1990). Collective self-esteem and ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 60-67.
- Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The psychology of optimal experience*. New York: Harper Perennial.
- Dawson, E., & Shell, A. (1982). Electrodermal responses to attended and notattended significant stimuli during dichotic listening. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, *8*, 315-329.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). The general causality orientations scale: Self-determination in personality. *Journal of Research in Personality*, *19*, 109-134.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. In R. A. Dienstbier (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation: Perspectives on motivation. Current theory and research in motivation* (Vol. 38, pp. 237-288). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Dempster, F. N. (1985). Short-term memory development in childhood and adolescence. In C. J. Brainerd (Ed.), *Basic processes in memory development*. New York: Springer.
- Deusinger, I. M. (1986). *FSKN Frankfurter Selbstkonzeptskalen*. Göttingen: Hogrefe.

- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 5-18.
- Devine, P. G., Hirt, E. R., & Gehrke, E. M. (1990). Diagnostic and confirmation strategies in trait hypothesis testing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 952-963.
- Dijsterhus, A. & van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of Trivial Pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 865-877.
- Ditto, P. H., & Lopez, D. F. (1992). Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 568-584.
- Dunning, D. (1995). Trait importance and modifiability as factors influencing self-assessment and self-enhancement motives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1297-1306.
- Dunning, D., Meyerowitz, J. A., & Holzberg, A. D. (1989). Ambiguity and self-evaluation: The role of idiosyncratic trait definitions in self-serving assessments of ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 1082-1090.
- Dweck, C. S. (1986). Motivated process affecting learning. *American Psychologist*, *41*, 1040-1048.
- Dweck, C. S. (1996). Implicit theories as organizers of goals and behavior. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 69-90). New York: Guilford Press.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The mode model as an integrative framework. In Zanna, M. P. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 75-109). New York: Academic Press.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, *2*, 117-140.
- Fiedler, K. (1996). Die Verarbeitung sozialer Informationen für Urteilsbildung und Entscheidung. In W. Stroebe, M. Hewstone, J.-P. Codol, & G. M. Stephenson (Eds.), *Sozialpsychologie: Eine Einführung* (pp. 143-176). Berlin: Springer.
- Fiedler, K., Walther, E. & Nickel, S. (1998). Stereotypes maintenance and the puzzle of self-verifying hypotheses: How to turn positive testing into confirmation. (submitted)
- Fiedler, K., Semin, G. R., & Koppetsch, C. (1991). Language use and attributional biases in close personal relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *17*, 147-155.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1988). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 1-73). New York: Academic Press.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. (1991). *Social cognition*. New York: McGraw-Hill.
- Ford, T. E., & Kruglanski, A. W. (1995). Effects of epistemic motivations on the use of accessible constructs in social judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 950-962.

- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frijda, N. H. (1987). Emotion, cognitive structure, and action tendency. *Cognition and Emotion*, *1*, 115-143.
- Frijda, N. H., Kuipers, P., & ter-Schure, E. (1989). Relations among emotion, appraisal, and emotional action readiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 212-228.
- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 189-211). New York: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 53-92). New York: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M. (1991). *Abwägen und Planen*. Göttingen: Verlag für Psychologie.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 4, pp. 141-185). Chichester, UK: Wiley.
- Gollwitzer, P. M. (1996). The volitional benefits of planning. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 287-312). New York: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M. & Bayer, U. (1999). Deliberative versus implemental mindsets in the control of action. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology*. (pp. 403-422). New York: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M. & Bargh, J. A. (1996). *The psychology of action. Linking cognition and motivation to behavior*. New York: Guilford Press
- Gollwitzer, P. M. & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 186-199.
- Gollwitzer, P. M., & Heckhausen, H. (1987). *Breadth of attention and the counter-plea heuristic: Further evidence on the motivational vs. volitional mindset distinction*. München: Max-Planck-Institut für psychologische Forschung.
- Gollwitzer, P. M., Heckhausen, H., & Ratajczak, H. (1989). Perceived proximity to making a decision. In F. Halisch & J. H. L. van den Bercken (Eds.), *International perspectives on achievement and task motivation* (pp. 291-308). Amsterdam: Swets & Zeitlinger.
- Gollwitzer, P. M., Heckhausen, H., & Steller, B. (1990). Deliberative and implemental mind-sets: Cognitive tuning toward congruous thoughts and information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 1119-1127.
- 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., & Moskowitz, G. B. (1996). Goal effects on action and cognition. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 361-399). New York: Guilford Press.

- Gollwitzer, P. M., & Schaal B. (1998). Metacognition in action: The importance of implementation intentions. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 124-136.
- Goschke, T., & Kuhl, J. (1993). Representation of intentions: Persisting activation in memory. *Journal of Experimental Psychology Learning, Memory, and Cognition*, 19, 1211-1226.
- Hammelbeck, H.-J.-P., Gollwitzer, P. M., & Bargh, J. (1997). *Selektivität von Primingeffekten in der abwägenden und planenden Bewußtseinslage*. Vortrag gehalten auf der 6. Tagung der Fachgruppe Sozialpsychologie.
- Hannover, B. (1997). *Das dynamische Selbst: Die Kontextabhängigkeit selbstbezogenen Wissens*. Bern: Huber.
- Harter, S. (1986). Cognitive-developmental processes in the integration of concepts about emotions and the self. Special Issue: Developmental perspectives on social-cognitive theories. *Social Cognition*, 4, 119-151.
- Heckhausen, H. (1981). Neuere Entwicklungen in der Motivationsforschung. In W. Michaelis (Ed.), *Bericht über den 32. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Zürich 1980* (pp. 325-335). Göttingen: Hogrefe.
- Heckhausen, H. (1987a). Intentionengeleitetes Handeln und seine Fehler. In H. Heckhausen, P. M. Gollwitzer & F. E. Weinert (Eds.), *Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften* (pp. 143-175). Berlin: Springer.
- Heckhausen, H. (1987b). Wünschen - Wählen - Wollen. In H. Heckhausen, P. M. Gollwitzer & F. E. Weinert (Eds.), *Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften*. Berlin: Springer.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11, 101-120.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319-340.
- Higgins, E. T. (1989). Continuities and discontinuities in self-regulatory and self-evaluative processes: A developmental theory relating self and affect. Special Issue: Long-term stability and change in personality. *Journal of Personality*, 57, 407-444.
- Higgins, E. T. (1996a). Ideals, oughts, and regulatory focus. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 91-114). New York: Guilford Press.
- Higgins, E. T. (1996b). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). New York: Guilford Press.
- Higgins, E. T., & Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology*, 38, 369-425.

- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 141-154.
- James, W. (1890). *The principles of psychology* (Vol. 1). New York: Dover Publications.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 2, pp. 219-266). New York: Academic Press.
- Jones, E. E. & Gerard, H. B. (1967). *Foundations of social psychology*. New York: Wiley.
- Jones, E. E. & Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Suls & A. G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 1, pp. 231-262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kihlstrom, J. F. & Cantor, Nancy. (1984). Mental representations of the Self. *Advances in Experimental Social Psychology, 17*, 1-47.
- Klayman, J. (1995). Varieties of confirmation bias. In Busemeyer, J., Hastie, R. & Medin, D. L. (Eds.), *The psychology of learning and motivation* (Vol. 23, pp. 385-418). San Diego, CA: Academic Press.
- Klayman, J., & Ha, Y.-W. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review, 94*, 211-228.
- Klinger, E. (1977). *Meaning and void: Inner experience and the incentives in people's lives*. Minneapolis, Minn: University of Minnesota Press.
- Kornadt, H. J. (1988). Motivation und Volition: Anmerkungen und Fragen zur wiederbelebten Willenspsychologie. *Archiv für Psychologie, 140*, 209-222.
- Kruglanski, A. W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge*. New York: Plenum Press.
- Kruglanski, A. W. (1996). Goals as knowledge structures. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 599-618). New York: Guilford Press.
- Kruglanski, A. W., & Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay-inferences: Effects on impression primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology, 19*, 448-468.
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "freezing.". *Psychological Review, 103*, 263-283.
- Kuhl, J. (1983). *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Berlin: Springer.
- Kuhl, J. & Goschke, T. (1994). A theory of action control: Mental subsystems, modes of control, and volitional conflict-resolution strategies. In J. Kuhl. & J. Beckmann (Eds.), *Volition and personality: Action versus state orientation* (pp. 93-124). Seattle, WA: Hogrefe & Huber.
- Kuiper, N. A., & Derry, P. A. (1982). Depressed and nondepressed content self-reference in mild depressives. *Journal of Personality, 50*, 67-80.

- Larrick, R. P. (1993). Motivational factors in decision theories: The role of self-protection. *Psychological Bulletin*, *113*, 440-450.
- Lecky, P. (1945). *Self-consistency: A theory of personality*. New York: Island Press.
- Lengfelder, A. (1996). *Die Bedeutung des Frontalhirns beim Abwägen und Planen*. Frankfurt a. M.: Peter Lang
- Lewin, K. (1926). Vorsatz, Wille und Bedürfnis. *Psychologische Forschung*, *7*, 330-385.
- Liberman, A., & Chaiken, S. (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 669-679.
- Linville, P. W. (1985). Self-complexity and affective extremity: Don't put all of your eggs in one cognitive basket. *Social Cognition*, *3*, 94-120.
- Linville, P. W., & Carlston, D. E. (1994). Social cognition of the self. In P. G. Devine, D. L. Hamilton & T. M. Ostrom (Eds.), *Social cognition: Impact on social psychology* (pp. 143-193). San Diego, CA: Academic Press.
- Lissner, K. (1933). Die Entspannung von Bedürfnissen durch Ersatzhandlungen. *Psychologische Forschung*, *18*, 218-250.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (1994). Goal setting theory. In H. F. O'Neil, Jr. & M. Drillings (Eds.), *Motivation: Theory and research* (pp. 13-30). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Mahler, W. (1933). Ersatzhandlungen verschiedenen Realitätsgrades. *Psychologische Forschung*, *18*, 27-89.
- Malle, B. F., & Horowitz, L. M. (1995). The puzzle of negative self-views: An exploration using the schema concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 470-484.
- Malzacher, J. T. (1992). *Erleichtern Vorsätze die Handlungsinitiierung? Zur Aktivierung der Vornahme-handlung*. Unveröffentlichte Dissertation, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- Marbe, K. (1901). *Experimentell-Psychologische Untersuchung über das Urteil*. Leipzig: Engelmann.
- Marbe, K. (1915). Zur Psychologie des Denkens. *Fortschritte der Psychologie und ihre Anwendungen*, *3*, 1-42.
- Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 63-78.
- Markus, H., & Kunda, Z. (1986). Stability and malleability of the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 858-866.
- Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, *41*, 954-969.
- Markus, H., & Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. *Annual Review of Psychology*, *38*, 299-337.

- Mayer, A., & Orth, J. (1901). Zur qualitativen Untersuchung der Association. *Zeitschrift für Psychologie*, 26, 1-13.
- McDougall, W. (1908). *An introduction to social psychology*. London: Methuen.
- Mertin, M. (1994). *Aufmerksamkeitszuwendung bei vorgenommenen Gelegenheiten*. Diplomarbeit, Heinrich-Heine-Universität, Düsseldorf.
- Miller, G. A., Galanter, S., & Pribram, K. (1960). *Plans and structure of behavior*. New York: Holt, Rinehart u. Winston.
- Munzert, R. (1984). Würzburger Schule. In H. E. Lück, R. Miller & W. Rehtien (Eds.), *Geschichte der Psychologie: Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen*. München: Urban & Schwarzenberg.
- Neuberg, S. L., & Fiske, S. T. (1987). Motivational influences on impression formation: Outcome dependency, accuracy-driven attention, and individuating processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 431-444.
- Nielson, S. L., & Sarason, I. G. (1981). Emotion, personality and selective attention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 945-960.
- Oettingen, G. (1997). *Psychologie des Zukunftsdenkens*. Göttingen: Hogrefe.
- Orth, J. (1903). Gefühl und Bewußtseinslage: Eine kritische-experimentelle Studie. Berlin: Reuter & Reichard.
- Ovsiankina, M. (1928). Die Wiederaufnahme unterbrochener Handlungen. *Psychologische Forschung*, 11, 302-379.
- Pelham, B. W. (1991). On confidence and consequence: The certainty and importance of self-knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 518-530.
- Pelham, B. W., & Swann, W. B. (1989). From self-conceptions to self-worth: On the sources and structure of global self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 672-680.
- Plutchik, R. (1980). *Emotion. A psychoevolutionary synthesis*. New York: Harper & Row.
- Pösl, I. (1994). *Wiederaufnahme unterbrochener Handlungen: Effekte der Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens*. Diplomarbeit, Universität Konstanz, Konstanz.
- Pyszczynski, T., & Greenberg, J. (1987). Toward an integration of cognitive and motivational perspectives on social inference: A biased hypothesis-testing model. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 20, pp. 297-340). New York: Academic Press.
- Rescorla, R. A., & Wagner, A. R. (1972). A theory of Pavlovian conditioning: Variations in the effectiveness of reinforcement and nonreinforcement. In A. H. Black & W. F. Prokasy (Eds.), *Classical conditioning II* (pp. 64-99). New York: Appleton-Century-Croft.
- Rogers, C. (1959). A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships as developed in the client-centered framework. In J. S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science: Formulation of the person in the social context* (Vol. 3, pp. 184-256). New York: McGraw-Hill.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Rustemeyer, R. (1993). *Aktuelle Genese des Selbst: Motive der Verarbeitung selbstrelevanter Rückmeldungen*. Münster: Aschendorff.
- Sachs, P. R. (1982). Avoidance of diagnostic information in self-evaluation of ability. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *8*, 242-246.
- Schaal, B., & Gollwitzer, P. M. (1995). *Impulskontrolle - Wie Vorsätze beherrschtes Handeln erleichtern*. Vortrag gehalten auf der 37. Tagung experimentell arbeitender Psychologen in Bochum.
- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1974). A model of behavioral self-regulation: Translating intention into action. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 21, pp. 303-346). New York: Academic Press.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 527-561). New York: Guilford Press.
- Sedikides, C. (1992). Attentional effects on mood are moderated by chronic self-conception valence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 580-584.
- Sedikides, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 317-338.
- Sedikides, C. (1995). Central and peripheral self-conceptions are differentially influenced by mood: Tests of the differential sensitivity hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 759-777.
- Sedikides, C., & Strube, M. J. (1995). The multiply motivated self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1330-1335.
- Sedikides, C., & Strube, M. J. (1997). Self-evaluation: To thine own self be good, to thine own self be sure, to thine own self be true, and to thine own self be better. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 29, pp. 209-269). New York: Academic Press.
- Seehausen, R., Bayer, U., & Gollwitzer P. M. (1994). *Experimentelle Arbeiten zur "vorsätzlichen" Handlungsregulation*. Vortrag gehalten auf dem 39. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Hamburg.
- Shiffrin, R. M., & Schneider, W. (1977). Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending, a general theory. *Psychological Review*, *84*, 127-190.
- Showers, C. (1992a). Compartmentalization of positive and negative self-knowledge: Keeping bad apples out of the bunch. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 1036-1049.
- Showers, C. (1992b). Evaluatively integrative thinking about characteristics of the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 719-729.
- Showers, C. J., & Kling, K. C. (1996). Organization of self-knowledge: Implications for recovery from sad mood. *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*, 578-590.
- Smith, E. R. (1994). Procedural knowledge and processing strategies in social cognition. In R. S. Wyer, jr. & T. K. Smith (Eds.), *Handbook of social cognition: Basic processes* (2nd ed., Vol. 1, pp. 99-151). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Smith, E. R., & Branscombe, N. R. (1987). Procedurally mediated social inferences: The case of category accessibility effects. *Journal of Experimental Social Psychology, 23*, 361-382.
- Snyder, M. (1992). Motivational foundations of behavioral confirmation. In Zanna, M. P. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 25, pp. 67-114). New York: Academic Press.
- Stahlberg, D., Petersen, L.-E., & Dauenheimer, D. (1996). Reaktionen auf selbstkonzeptrelevante Informationen: Der Intergrative Selbstschemaansatz. *Zeitschrift für Sozialpsychologie, 27*, 126-136.
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 21, pp. 261-302). New York: Academic Press.
- Steller, B. (1992). *Vorsätze und die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten*. München: Tuduv.
- Steller, B., Malzacher, J., & Gollwitzer, P. M. (1990). *Wann sind wir besser als die anderen? Der Einfluß verschiedener Bewußtseinslagen auf das Selbstbild*. Vortrag gehalten auf der 32. Tagung experimentell arbeitender Psychologen in Regensburg.
- Strube, M. J., Lott, C. L., Le-Xuan-Hy, G. M., Oxenberg, J. & Deichmann, A. K. (1986). Self-evaluation of abilities: Accurate self-assessment versus biased self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 16-25.
- Swann, W. B. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. Special Issue: Integrating personality and social psychology. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 1038-1051.
- Swann, W. B. (1990). To be adored or to be known?: The interplay of self-enhancement and self-verification. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 408-450). New York: Guilford Press.
- Swann, W. B. (1992). Seeking "truth," finding despair: Some unhappy consequences of a negative self-concept. *Current Directions in Psychological Science, 1*, 15-18.
- Swann, W. B. (1997). The trouble with change: Self-verification and allegiance to the self. *Psychological Science, 8*, 177-183.
- Swann, W. B., Hixon, J. G., & De La Ronde, C. (1992). Embracing the bitter "truth": Negative self-concepts and marital commitment. *Psychological Science, 3*, 118-121.
- Swann, W. B., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1989). Agreeable fancy or disagreeable truth? Reconciling self-enhancement and self-verification. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 782-791.
- Swann, W. B., & Read, S. J. (1981). Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology, 17*, 351-372.
- Swann, W. B., Stein-Seroussi, A., & Giesler, R. B. (1992). Why people self-verify. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 392-401.
- Swann, W. B., Wenzlaff, R. M., & Tafarodi, R. W. (1992). Depression and the search for negative evaluations: More evidence of the role of self-verification strivings. *Journal of Abnormal Psychology, 101*, 314-317.

- Sweeney, P. D., & Moreland, R. L. (1980). *Self-schemas and the perseverance of beliefs about the self*. Paper presented at the American Psychological Association annual meetings, Montreal, Canada.
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, *103*, 193-210.
- Taylor, S. E., & Gollwitzer, P. M. (1995). The effects of mind-sets on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 213-226.
- Taylor, S. E., Neter, E., & Wayment, H. A. (1995). Self-evaluation processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1278-1287.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, *21*, 181-227.
- Tesser, A., & Cornell, D. P. (1991). On the confluence of self processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *27*, 501-526.
- Tomkins, S. S. (1970). Affect as the primary motivational system. In M. Arnold (Ed.), *Feelings and emotions* (pp. 101-111). New York: Academic Press.
- Trope, Y. (1979). Uncertainty-reducing properties of achievement tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 1505-1518.
- Trope, Y. (1986). Self-enhancement and self-assessment in achievement behavior. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (pp. 350-378). New York: Guilford Press.
- Trope, Y., & Ben-Yair, E. (1982). Task construction and persistence as means for self-assessment of abilities. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*, 637-645.
- Trope, Y., & Liberman, A. (1996). Social hypothesis testing: Cognitive and motivational mechanisms. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 239-270). New York: Guilford Press.
- Trope, Y., & Neter, E. (1994). Reconciling competing motives in self-evaluation: The role of self-control in feedback seeking. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 646-657.
- Tulving, E. (1983). *Elements of episodic memory*. New York: University Press.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, *185*, 1124-1131.
- Wasel, W. (1998). *Wir können auch anders: Willentliche Kontrolle stereotypen Denkens*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Webster, D. M., & Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 1049-1062.
- Wegner, D. M., & Bargh, J. A. (1998). Control and automaticity in social life. In D. T. Gilbert, & S. T. Fiske, et al. (Eds.) *The handbook of Social psychology* (Vol2, pp. 446-496). New York: Guilford Press.

- Weinstein, N. D. (1984). Why it won't happen to me: Perceptions of risk factors and susceptibility. *Health Psychology, 3*, 431-457.
- Wood, J. V. (1996). What is social comparison and how should we study it? *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 520-537.
- Woodworth, R. S., & Schlosberg, H. (1954). *Experimental psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Wright, R. A. (1996). Brehm's theory of motivation as a model of effort and cardiovascular response. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 424-454). New York: Guilford Press.
- Wright, R. A., & Brehm, J. W. (1989). Energizing and goal attractiveness. In L. A. Pervin (Ed.), *Goal concepts in personality and social psychology* (pp. 169-210). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wright, R. A., & Gregorich, S. (1989). Difficulty and instrumentality of imminent behavior as determinants of cardiovascular response and self-reported energy. *Psychophysiology, 26*, 586-592.
- Wulf, H. (1991). *Der depressive Realismus als motivationale Bewußtseinslage*. Diplomarbeit, Universität Gießen, Gießen.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist, 35*, 151-175.
- Zirkel, S. (1992). Developing independence in a life transition: Investing the self in the concerns of the day. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 506-521.

ANHANG**Anhang A****Materialien für Studie 1**

- **Selbstkonzeptfragebogen**
- **Fragekatalog zur Entscheidungssicherheit**

SELBSTKONZEPT-FRAGEBOGEN

Anleitung

Im folgenden finden Sie Fragen, die Verhaltensweisen, Eigenschaften und Fähigkeiten aus dem Alltag betreffen. Bitte lesen Sie jedes Item sorgfältig durch und entscheiden Sie, in welchem Maße dieses auf Sie zutrifft oder nicht. Es gibt für Sie sechs verschiedene Antwortmöglichkeiten: Die Aussage "trifft sehr zu" (1), "trifft zu" (2), "trifft etwas zu" (3), "trifft eher nicht zu" (4), "trifft nicht zu" (5), "trifft gar nicht zu" (6). Kreuzen Sie bitte das für Sie entsprechende Kästchen an.

Zusätzlich bitten wir Sie, für jede Frage auf der dazugehörigen Skala anzugeben, wie sicher Sie sich jeweils der Entscheidung sind. Die Skala reicht von "sehr sicher" (1) bis "nicht sicher" (9).

Beispiel: "Ich gehe gerne in den Biergarten".

Trifft sehr zu	1
Trifft zu	2
Trifft etwas zu	3
Trifft eher nicht zu	4
Trifft nicht zu	5
Trifft gar nicht zu	6

Wenn für Sie die Aussage "Ich gehe gerne in den Biergarten" die Antwort "trifft sehr zu" am besten paßt, kreuzen Sie bitte das entsprechende Kästchen (1) an.

...geben Sie dann an, inwieweit Sie sich sicher sind, daß die Antwort "trifft sehr zu" korrekt ist. In unserem Beispiel ist die (7) angegeben; das bedeutet, daß sich die Person bezüglich ihrer Aussage "trifft sehr zu" eher "nicht sicher" ist.

Auf der folgenden Skala...

sehr sicher 1----2----3----4----5----6----7----8----9 nicht sicher

Haben Sie noch irgendwelche Fragen? Antworten Sie zügig und entscheiden Sie sich umgehend für eine Antwort. Bitte beantworten Sie alle Fragen¹¹.

„Ich kann mich in den meisten Fällen schnell und sicher entscheiden.“

¹¹ Der Selbstkonzeptfragebogen enthält 9 Items. Die beiden dargestellten Aussagen wurden zur Bildung der Selbstkonzepts Entscheidungssicherheit herangezogen.

„Ich verfüge über die Fähigkeit, vor Entscheidungen gründlich abzuwägen.“

Fragekatalog zur Entscheidungssicherheit

Wir wollen Ihnen die Gelegenheit geben, von Ihren Ergebnissen des MFPI (Münchener Fähigkeits- und Persönlichkeitsinventar) zu erfahren. Auf der folgenden Seite finden Sie Fragen zu einem von uns erhobenen Persönlichkeitsmerkmal. Da wir Ihnen aus Zeitgründen nicht alle Fragen beantworten können, bitten wir Sie, *fünf* Fragen auszuwählen, für die Sie sich besonders interessieren.

Kennzeichnen Sie diese bitte *erst nach* dem Durchlesen aller Fragen und gehen Sie anschließend mit diesem Fragebogen in Raum 223.

Fragen zur Entscheidungssicherheit

Version A

- 0 Wie ausgeprägt ist meine Ängstlichkeit vor Entscheidungssituationen?
- 0 Wie groß ist meine Unerfahrenheit bei langen Entscheidungsdiskussionen?
- 0 Wie kommt meine Fähigkeit, Entscheidungsprobleme richtig zu erkennen und zu lösen, am besten zum Ausdruck?
- 0 In welchen Entscheidungssituationen lasse ich mich besonders leicht durch andere beeinflussen?
- 0 Wie schnell entscheide ich mich in Konfliktsituationen?
- 0 Wo kommt meine Entschlußfreudigkeit besonders zum Tragen?
- 0 Wie kann ich mir die Fähigkeit, vor Entscheidungen gründlich abzuwägen, aneignen?
- 0 Wie stark ist meine Überzeugungskraft in Entscheidungssituationen ausgebildet?
- 0 Wie äußert sich meine Bereitschaft, getroffene Entscheidungen zu revidieren?
- 0 Wie kann ich meine Entscheidungsschwierigkeiten in wichtigen Situationen überwinden?
- 0 Wie ausgeprägt ist meine Fähigkeit, unter Zeitdruck schnell Entscheidungen zu treffen?
- 0 Woran wird meine Unselbstständigkeit in Entscheidungssituationen erkennbar?
- 0 Inwieweit neige ich dazu, Entschlüsse hinauszuschieben?
- 0 Wie kann ich meine Fähigkeit, mich unter Zeitdruck auf relevante Informationen für meine Entscheidung zu konzentrieren, noch erweitern?
- 0 Wie groß ist meine Selbstsicherheit in Entscheidungssituationen?
- 0 Wie sehr tendiere ich dazu, risikoreichen Entscheidungen auszuweichen?

Version B

- 0 Wie kann ich meine Ängstlichkeit in Entscheidungssituationen überwinden?
- 0 Wie äußert sich meine Unerfahrenheit bei langen Entscheidungsdiskussionen?
- 0 Wie groß ist meine Fähigkeit, Entscheidungsprobleme richtig zu erkennen und zu lösen?
- 0 Inwieweit lasse ich mich bei meinen Entscheidungen durch andere beeinflussen?
- 0 In welchen Konfliktsituationen entscheide ich mich besonders schnell?
- 0 Wie ausgeprägt ist meine Entschlußfreudigkeit?
- 0 Inwieweit fehlt mir die Fähigkeit, vor Entscheidungen gründlich abzuwägen?
- 0 Wo kann ich meine Überzeugungskraft in Entscheidungssituationen am besten einsetzen?
- 0 Wie groß ist meine Bereitschaft, getroffene Entscheidungen zu revidieren?
- 0 Inwieweit habe ich Schwierigkeiten, mich in wichtigen Situationen zu entscheiden?
- 0 Wie kann ich meine Fähigkeit, unter Zeitdruck schnell Entscheidungen zu treffen noch erweitern?
- 0 Wie ausgeprägt ist meine Unselbstständigkeit in Entscheidungssituationen?
- 0 In welchen Aufgabenbereichen tritt meine Neigung, Entschlüsse hinauszuschieben, besonders deutlich auf?
- 0 In welchem Maße besitze ich die Fähigkeit, mich unter Zeitdruck auf relevante Informationen für meine Entscheidung zu konzentrieren?
- 0 Wie bringe ich meine Selbstsicherheit in Entscheidungssituationen am besten zum Ausdruck?
- 0 Wie kann ich meine Neigung, risikoreichen Entscheidungen auszuweichen, vermindern?

Anhang B

Trainingsprogramme zur Induktion der Bewußtseinslagen

Trainingsprogramm Typ L (Abwägende Bewußtseinslage)

- Instruktion
- Fragen zum Handlungsproblem
- Fragebogen zur Erfassung der abwägenden Gedanken
- Abschließender Fragenbogen

Trainingsprogramm Typ O (Planende Bewußtseinslage)

- Instruktion
- Fragen zum AVZ
- Fragebogen zur Erfassung der planenden Gedanken
- Abschließender Fragebogen

Trainingsprogramm Typ K (Kontrollbedingung)

- Instruktion
- Antwortbogen
- Abschließender Fragebogen

Trainingsprogramm : Typ L

Generelles:

Unsere Forschungsgruppe zur Psychologie des Handelns beschäftigt sich schon seit längerer Zeit mit psychischen Prozessen bei der Wahl von Handlungsalternativen und ihrer Durchführung. Die Erkenntnisse dieser Forschung werden in Form eines Trainingsprogramms eingesetzt, um Personen zu helfen, eine bessere Handlungseffizienz zu erzielen. Dieses Programm wurde bereits bei Berufstätigen erfolgreich erprobt. Es geht nun darum herauszufinden, ob dieses Programm auch Studierenden bei ihren spezifischen Handlungsproblemen helfen kann.

Da wir in einem Untersuchungsdurchgang unterschiedliche Methoden und Vorgehensweisen erproben, lassen Sie sich bitte nicht stören, falls Sie mehr oder weniger Zeit als Ihre Nachbarn benötigen.

Bitte halten Sie sich genau an die Anweisungen Ihres Programms. Nur so können sich die positiven Effekte dieses Trainingsprogramms voll entfalten. Zudem ist die Wirksamkeit der verschiedenen Programme erst dann vergleichbar.

Vorgehensweise:

Zunächst wollen wir gerne von Ihnen wissen, mit welchem *persönlichen Handlungsproblem* Sie zur Zeit beschäftigt sind.

Handlungsprobleme sind dadurch gekennzeichnet, daß man noch nicht weiß, ob man sich zum Handeln entschließen soll. Man fühlt sich im Unklaren und fragt sich, ob es nicht vielleicht besser ist, vom Handeln Abstand zu nehmen. Es sind also Probleme, bei denen man sich bisher weder zum Handeln noch zum Nicht-Handeln entschlossen hat.

Wir sind jedoch nicht an solchen Prozessen interessiert, bei denen es im Falle eines Entschlusses sehr einfach ist, diesen in die Tat umzusetzen, wie z.B. jemand steht vor dem Handlungsproblem, eine Zeitung zu abonnieren. Falls er den Entschluß faßt, die Zeitung zu abonnieren, ist die Realisierung dieses Entschlusses sehr einfach. Er schreibt eine Postkarte und schickt diese weg.

Uns interessieren statt dessen solche Probleme, bei denen eine Realisierung eines eventuellen Entschlusses relativ *komplex* ist. Ein Beispiel wäre, jemand steht vor dem Handlungsproblem, ob er mit seiner Diplomarbeit beginnen soll. Falls er den Entschluß dazu faßt, müßte er eine Reihe von Dingen erledigen. Es müssen Gespräche mit AssistentInnen und ProfessorInnen geführt werden, es muß Literatur besorgt werden und vieles mehr.

Bitte beachten Sie bei der Auswahl Ihres Handlungsproblems:

1. Wir sind nicht an Handlungsproblemen interessiert, bei denen Sie bereits einen Entschluß gefaßt haben.
2. Handlungsprobleme, die Ihrer Meinung nach sowieso niemals gelöst werden, sind hier ebensowenig gefragt.
3. Handlungsprobleme haben folgende Struktur: "Soll ich ... oder soll ich nicht?" (z.B. ein Auto kaufen). Probleme mit der Struktur "soll ich A oder B wählen" (z.B. soll ich einen VW oder Fiat kaufen) sind für unser Trainingsprogramm nicht relevant.

Durchführung des Trainingsprogramms:

Dieses Programm verlangt von Ihnen, daß Sie sich differenzierte Gedanken darüber machen, welche möglichen Folgen (positive und negative Ereignisse) das Fassen bzw. das Unterlassen eines Entschlusses haben kann.

Wir haben dazu einen Fragekatalog entwickelt, der es Ihnen erleichtern wird, diese Aufgabe durchzuführen. Um Ihnen klar zu machen, worin die Aufgabe genau besteht, haben wir ein Beispielblatt vorbereitet. Dort haben wir das Handlungsproblem "in Urlaub fahren oder nicht" so durchgespielt, wie Sie später mit Ihrem eigenen Handlungsproblem verfahren sollen. Es geht dabei um die

- * unmittelbaren Folgen, dann um die langfristigen Folgen, die durch die unmittelbaren Folgen hervorgerufen werden.
- * um die zu erwartenden Schwierigkeiten, die beim Versuch, den Entschluß in die Tat umzusetzen auftreten könnten.
- * um die Folgen eines möglichen Nicht-Entschlusses. Auch hier werden zwischen den unmittelbaren und langfristigen Folgen des Nicht-Entschlusses unterschieden.

Bitte beachten Sie:

1. Lesen Sie das Beispielblatt gründlich durch. Hier haben wir exemplarisch möglichst viele Folgen und Schwierigkeiten für das genannte Handlungsproblem aufgeführt.
2. Erst wenn Sie das Beispiel verstanden haben, nehmen Sie den unausgefüllten Arbeitsbogen zur Hand und bearbeiten Ihr persönliches Handlungsproblem. Versuchen Sie möglichst viele positive und negative Folgen aufzulisten.

Arbeitsmaterial: Typ L

Ihr persönliches Handlungsproblem lautet:

Beantworten Sie bitte einige Fragen zu Ihrem Handlungsproblem¹²

1. Wie attraktiv ist für Sie die Verwirklichung Ihres möglichen Entschlusses?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9

nicht attraktiv sehr attraktiv

2. Wie schätzen Sie die Realisierbarkeit Ihres möglichen Entschlusses ein?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9

nicht realisierbar sehr realisierbar

3. Wie wichtig und bedeutsam wäre die Verwirklichung Ihres möglichen Entschlusses?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9

nicht wichtig sehr wichtig

4. Wie komplex ist die Realisierung Ihres möglichen Entschlusses?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9

sehr einfach sehr komplex

5. Wieviel Anstrengung würden Sie für Ihren möglichen Entschluß aufbringen?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9

wenig Anstrengung viel Anstrengung

6. Wieviel Fähigkeiten würde die Verwirklichung Ihres möglichen Entschlusses von Ihnen fordern?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9

sehr anspruchsvoll wenig anspruchsvoll

¹² Diese Fragen wurden vollständig nur in Studie 2 erhoben.

A. Mögliche Folgen eines Entschlusses in dieser Angelegenheit

1. Unmittelbare Folgen

Angenommen Sie hätten sich in der Sache, die für Sie im Augenblick noch ein Handlungsproblem ist, entschlossen und hätten diesen Entschluß auch schon erfolgreich in die Tat umsetzen können. Welche unmittelbaren positiven und negativen Folgen könnten eintreten; und wie sicher sind Sie sich, daß die angeführten Folgen auch tatsächlich eintreten werden?

	unmittelbare positive Folgen	Sicherheit des Eintretens (in %)
1		
2		
3		
	unmittelbare negative Folgen	Sicherheit des Eintretens (in %)
1		
2		
3		

2. Weitere langfristige Folgen

Welche positiven und negativen Folgen könnten durch die unmittelbaren positiven und negativen Folgen langfristig hervorgerufen werden; und wie sicher sind Sie sich, daß die angeführten weiteren Folgen auch tatsächlich eintreten werden?

	weitere positive Folgen	Sicherheit des Eintretens (in %)
1		
2		
3		
	weitere negative Folgen	Sicherheit des Eintretens (in %)
1		
2		
3		

B. Zu erwartende Schwierigkeiten

Wenn Sie damit beginnen würden, einen Entschluß in dieser Sache in die Tat umzusetzen, welche Schwierigkeiten müßten Sie dabei überwinden und meistern? Und wie zuversichtlich sind Sie, daß Sie die angeführten Schwierigkeiten auch überwinden und meistern könnten?

	zu erwartende Schwierigkeiten	Zuversicht des Überwindens (in %)
1		
2		
3		
4		

C. Mögliche Folgen eines Nicht-Entschlusses in dieser Angelegenheit

1. Unmittelbare Folgen

Wenn der Entschluß nicht gefaßt und seine Realisierung unterlassen würde: Welche unmittelbaren positiven und negativen Folgen könnten eintreten? Und wie sicher sind Sie sich, daß die angeführten Folgen des unterlassenen Entschlusses auch tatsächlich eintreten werden?

	unmittelbare positive Folgen	Sicherheit des Eintretens (in %)
1		
2		
3		
	unmittelbare negative Folgen	Sicherheit des Eintretens (in %)
1		
2		
3		

2. Weitere langfristige Folgen

Welche weiteren positiven und negativen Folgen könnten durch die unmittelbaren (positiven und negativen) Folgen des unterlassenen Entschlusses hervorgerufen werden? Und wie sicher sind Sie, daß die angeführten weiteren Folgen auch tatsächlich eintreten werden?

	weitere positive Folgen	Sicherheit des Eintretens (in %)
1		
2		
3		
	weitere negative Folgen	Sicherheit des Eintretens (in %)
1		
2		
3		

Abschließender Fragebogen

Bitte beantworten Sie noch die folgenden Fragen.

1. Kennzeichnen Sie auf der folgenden Zeitachse durch einen Pfeil, wo Sie sich bezüglich Ihrer Entschlußbildung befinden, d.h. wie weit Sie vor der Entschlußbildung stehen bzw. wie weit der Entschluß zu Ihrem Vorhaben (Ziel, Absicht..) hinter Ihnen liegt.

weit davor
Entschlußbildung
(Fassen des Vorhabens)
weit danach

2. Wie entschlossen fühlen Sie sich im Moment?

überhaupt
nicht entschlossen
absolut
entschlossen

3. Haben Sie das Gefühl, sich auf eine ganz bestimmte Vorgehensweise festgelegt zu haben?

fühle mich
nicht festgelegt
fühle mich
absolut festgelegt

4. Wie sehr würden Sie sich dazu verpflichtet fühlen, Ihr Vorhaben zu verwirklichen?

überhaupt
nicht entschieden
absolut
entschieden

5. Haben Sie bei der Bearbeitung des Programms Überlegungen angestellt, die Sie bisher vernachlässigt haben?

trifft
nicht zu
trifft
sehr zu

VIELEN DANK FÜR IHRE MITARBEIT!

Trainingsprogramm : Typ O

Generelles: wie in Trainingsprogramm L

Vorgehensweise:

Jeder Mensch hat im Alltag eine Vielzahl von Absichten, Vorhaben und Zielen, die er früher oder später verwirklichen möchte, mehr oder weniger klar vor Augen. Diese Absichten, Vorhaben und Ziele können sich in vielerlei Hinsicht voneinander unterscheiden:

- * Sie können eng umschrieben sein (z. B. Eltern besuchen, ins Kino gehen), aber auch komplexere Formen annehmen (z. B. in Urlaub fahren, eine Band gründen).
- * Ihre Realisierung kann unterschiedlich schwierig, attraktiv oder zeitaufwendig sein.
- * Manchmal nimmt man sich eine Handlung um ihrer selbst willen vor (z.B einen Spaziergang aus Freude an der Bewegung machen), manchmal aber, um durch sie ein bestimmtes Ziel zu erreichen bzw. ihm näher zu kommen (z.B. eine Annonce aufgeben, um eine Wohnung zu finden). Es hängt von der persönlichen Perspektive ab, ob man eine beabsichtigte Handlung als eigentliches Ziel ansieht oder nur als Mittel zum Zweck.

In diesem Trainingsprogramm geht es um Ihre persönlichen Absichten, Vorhaben und Ziele (kurz AVZs). Wir werden Sie im Anschluß an diese Erklärungen bitten, eines Ihrer eigenen AVZs aufzuschreiben und zu bearbeiten.

Bei der Auswahl Ihres AVZs sollten Sie außerdem folgendes beachten:

1. Bitte nennen Sie ein AVZ, dessen Realisierung Sie sich für die kommenden 3 Monate vorgenommen haben. Das könnte z.B. sein: das Studienfach wechseln.
2. Bitte nennen Sie ein AVZ, dessen Realisierung relativ komplex ist, d.h. Ihr AVZ sollte sich in mindestens 4-5 deutlich unterscheidbare Teilschritte gliedern lassen.
3. Nennen Sie bitte nur ein AVZ, das Sie bereits gefaßt haben. D.h. Sie sollen auf keinen Fall ein neues AVZ bilden, sondern ein bereits gefaßtes AVZ nennen.

Studieren Sie nun das Beispielblatt, sehr gründlich. Dort wird das AVZ "Ich werde in Urlaub fahren" exemplarisch behandelt. Wenn Sie damit fertig sind, bitten wir Sie in analoger Weise Ihr eigenes AVZ zu bearbeiten.

Arbeitsmaterial: Typ O**Nennen Sie uns bitte Ihr persönliches AVZ:**

Ich habe die Absicht, das Vorhaben, das Ziel

Beantworten Sie bitte einige Fragen zu Ihrem AVZ¹³.**Listen Sie nun die einzelnen Handlungsschritte auf, die notwendig sind, um Ihr AVZ zu realisieren.**

1. Schritt:
2. Schritt:
3. Schritt:
4. Schritt:
5. Schritt:

Festlegen des Durchführungsmodus

Sie sollen sich nun anhand der Fragen auf den folgenden Seiten definitiv festlegen, wann, wo und wie Sie jeden einzelnen Handlungsschritt Ihres AVZs realisieren wollen.

Legen Sie sich bitte möglichst verbindlich fest, d.h. antworten Sie so, wie Sie diese Handlungsschritte später auch tatsächlich ausführen wollen. Nur so ist es möglich, auch im Labor die Strukturelemente von Alltagshandlungen zu erfassen.

Ihr erster Handlungsschritt¹⁴ ist:

A) Wann handeln Sie?

Ich

B) Wo handeln Sie?

Ich

C) Wie handeln Sie ?

Ich

¹³ Diese Fragen sind identisch mit den "Fragen zu Ihrem Handlungsproblem" des Trainingsprogramms Typ L. An die Stelle der Formulierung "Handlungsproblem" bzw. "Entschluß" wurde "AVZ" gesetzt.

¹⁴ Die Handlungsschritte 2 bis 5 sollten entsprechend bearbeitet werden.

Abschließender Fragebogen

Bitte beantworten Sie noch die folgenden Fragen.

1. Wie wichtig ist Ihnen (im Vergleich zu anderen AVZs) momentan Ihr AVZ?

nicht wichtig sehr wichtig

2. Wie sehr drängt es Sie momentan, Ihr AVZ auszuführen?

drängt nicht drängt sehr

3. Haben Sie das Gefühl sich bereits auf eine ganz bestimmte Vorgehensweise festgelegt zu haben?

fühle mich fühle mich
 nicht festgelegt absolut festgelegt

4. Haben Sie das Gefühl, sich bereits für einen bestimmten Zeitpunkt oder eine "günstige" Gelegenheit entschieden zu haben?

überhaupt absolut
 nicht entschieden entschieden

5. Wie groß ist Ihre Gewißheit, daß Sie das, was Sie mit dem AVZ eigentlich erreichen wollen, schließlich auch erreichen werden?

nicht groß sehr groß

6. Wie wichtig und bedeutsam ist Ihnen das, was Sie mit dem Entschluß erreichen wollen?

nicht wichtig sehr wichtig

7. Haben Sie bei der Bearbeitung dieses Programms Überlegungen angestellt, die Sie bisher vernachlässigt haben?

trifft nicht zu trifft zu

VIELEN DANK FÜR IHRE MITARBEIT!

Trainingsprogramm: Typ K¹⁵

Durchführung

Jeder Mensch erlebt in seinem Alltag viele Situationen, die eine mentale Flexibilität erfordern. Die mentale Flexibilität beschreibt das Vermögen, mehrere Faktoren zu koordinieren, um den Anforderungen komplexer Aufgabenstellung gerecht zu werden. Dabei kann es sich um neue Aufgabenstellungen handeln, in denen verschiedene Faktoren zu kombinieren sind, aber auch darum rigides Denken zu modifizieren. Ridges Denken bezeichnet die Tendenz bei der Problemlösung verschiedener Aufgaben diegleichen Lösungsstrategien anzuwenden.

Die Fähigkeit der mentalen Flexibilität kommt besonders in Situationen zum Tragen, in denen ein dringender Handlungsbedarf besteht. Um in Stresssituationen effektiv Handeln zu können, ist die mentale Flexibilität daher eine wichtige Voraussetzung.

In unseren bisherigen Forschungsergebnisse hat sich nun gezeigt, daß mit einer einfachen mentale Übung in einen gezielten Trainingsprogramm eine wesentliche Verbesserung der mentalen Flexibilität erreicht werden kann. Wir bitten Sie nun, das Übungsmaterial für dieses Trainingsprogramm zu kommentieren.

Vorgehensweise:

Sie erhalten im Folgenden sieben Abbildungen berühmter Gemälde, die Sie einige Minuten still betrachten und auf sich einwirken lassen sollen. Versuchen Sie jedes Bild konzentriert anzuschauen und sich von seinem Bildgehalt inspirieren zu lassen.

Dann beantworten Sie bitte jeweils folgende Fragen¹⁶:

1. Wie gut konnten Sie sich auf das Bild konzentrieren?
2. Wie viele Gedanken hat es bei Ihnen angeregt?
3. In welcher Stimmungslage befinden Sie sich?

Beachten Sie bitte:

Damit wir vergleichbare Daten erhalten, bitten wir, Sie sich mindestens eine Minute und maximal drei Minuten die Bilder konzentriert anzuschauen.

¹⁵Die generellen Informationen wurden wie zuvor in Typ L beschrieben gegeben.

¹⁶ Auf dem Antwortbogen waren diese Fragen für jedes Bild wiederholt.

Anhang C

Materialien:

Studie 2 Fragenkatalog zur Informationspräferenz

- Allgemeine Instruktionen
- Teil A: Intellektuelle Fähigkeiten
- Teil B: Sportliche Fähigkeiten

Studie 3 Versuchsleiterbefragung

- Allgemeine Instruktionen
- Personenbeurteilung
- Tätigkeitsbeurteilung

Münchener Persönlichkeits- und Fähigkeitsinventar

Im Mittelpunkt des Münchener Persönlichkeits- und Fähigkeitstests stehen zwei Bereiche: Intellektuelle Fähigkeiten und sportliche Fertigkeiten.

Es ist geplant, daß die Durchführung des Inventars von Testperson gesteuert werden soll. D.h. die Abfolge und Präsentation der Aufgaben wird durch ihre zuvor gewählte Zielsetzung bestimmt. Dabei kann zwischen zwei Arten rückgemeldeter Informationen auswählen:

- A. Sie können sich allgemein über Ihre persönlichen Grenzen und Beschränkungen oder Ihre persönlichen Stärken informieren lassen. Dabei erhalten Sie einen zusammenfassenden Überblick über Ihre persönliche Schwachpunkte und Schwierigkeiten bzw. über Ihre starken Seiten und speziellen Fähigkeiten.
- B. Sie können spezifische Informationen über bestimmte Aspekte ihre Grenzen und Beschränkungen oder Ihre persönlichen Stärken erhalten.

Je nachdem, für welche Version Sie sich interessieren, bedeutet dies, daß Sie mit Hilfe dieses Inventars verschiedene Rückmeldungen erhalten. Um Ihnen die Unterschiede zu verdeutlichen, erhalten Sie je ein kurzes Beispiel für B:

Es kann bei einer Testperson festgestellt werden, daß sie eine ganz besonders gute Personenwahrnehmung besitzt, über eine gute Wahrnehmungsdifferenzierung verfügt, und eine schnellere Wahrnehmung hat.

In diesem Vortest geht es nun darum festzustellen, für welche Art von Rückmeldungen sich vor die Testpersonen interessieren, d.h. welche Fragen besonders oft gestellt werden.

Fragekatalog

Teil A: Intellektuelle Fähigkeiten

Überlegen Sie nun, wie sehr Sie sich Rückmeldung über Ihre intellektuellen Fähigkeiten wünschen. Bitte kreuzen Sie auf den nachfolgenden Skalen an, wie sehr Sie an der jeweiligen Art von Information interessiert sind. Bitte beantworten Sie die Fragen unabhängig voneinander.

Wie sehr sind Sie an Ihren persönlichen Grenzen bezogen auf Ihre intellektuellen Fähigkeiten interessiert?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----10-----11
überhaupt nicht sehr stark

Wie sehr sind Sie an Ihren persönlichen Stärken bezogen auf Ihre intellektuellen Fähigkeiten interessiert?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----10-----11
überhaupt nicht sehr stark

Nun entscheiden Sie bitte, wie sehr Sie an Informationen für die folgenden Verhaltensweisen interessiert sind. Bitte lesen Sie alle Fragen zuerst durch und entscheiden dann für jede Frage, wie sehr Sie an dieser Information interessiert sind

Habe ich ein gutes abstraktes Denkvermögen? 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
überhaupt nicht sehr stark

Weitere Fragen lauteten:

Habe ich ein schlechtes Personengedächtnis?
Schreibe ich spannende Geschichten?
Halte ich stur an alten Denkstrategien fest?
Finde ich schnell neue kreative Lösungen?
Beherrsche ich die Kommaregeln eher schlecht?
Habe ich eine hohe Sprechgeschwindigkeit?
Begreife ich komplexe Sachverhalte eher schwer?

Teil B: Sportliche Fähigkeiten

Überlegen Sie nun, wie sehr Sie sich Rückmeldung über Ihre sportlichen Fertigkeiten wünschen. Bitte kreuzen Sie auf den nachfolgenden Skalen an, wie sehr Sie an der jeweiligen Art von Information interessiert sind. Bitte beantworten Sie die Fragen unabhängig voneinander.

Wie sehr sind Sie an Ihren persönlichen Beschränkungen bezogen auf Ihre sportlichen Fertigkeiten interessiert?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----10-----11
überhaupt nicht sehr stark

Wie sehr sind Sie an Ihren persönlichen Stärken bezogen auf Ihre sportlichen Fertigkeiten interessiert?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----10-----11
überhaupt nicht sehr stark

Nun entscheiden Sie bitte, wie sehr Sie an Informationen der folgenden Verhaltensweisen interessiert sind. Bitte lesen Sie alle Fragen zuerst durch und entscheiden dann für jede Frage, wie sehr Sie an dieser Information interessiert sind.

Lerne ich schnell neue Bewegungsabläufe?
Besitze ich wenig Kenntnis über Sportgeräte?
Bin ich gut über sportliche Ereignisse informiert?
Besitze ich eher geringes Wissen über Diäten?
Kenne ich die Regelwerke über die verschiedenen Sportarten (Volleyball, Fußball) gut?
Lerne ich schwer neue Techniken?
Habe ich eine gute Kondition?
Kann ich mich schwer zu sportlichen Aktivitäten entschließen?

VersuchsleiterInnenbeurteilung

In bestimmten Abständen finden routinemäßig Beurteilungen über die VersuchsleiterInnen statt. Wir bitten Sie daran teilzunehmen. Sie finden auf den nächsten Seiten eine Vielzahl von Aussagen. Sie sollen hier angeben, wie weit diese auf die/den jeweilige/n VersuchsleiterIn zutreffen.

Wichtig ist, daß wir Ihren ersten Eindruck und Ihre unmittelbaren Gefühle erfassen wollen. Bitte gehen Sie im Folgenden von Ihrem ersten Eindruck aus - er ist der richtige. Sie sollen zwischen den gegensätzlichen Adjektiven diejenige Stelle ankreuzen, auf der Ihrer Meinung nach die/er VersuchsleiterIn liegt bzw. angeben, inwieweit bestimmte Aussagen auf den/die VersuchsleiterIn zutreffen.

Ihre Beurteilungen bleiben auch gegenüber den VersuchsleiterInnen anonym. Bitte werfen Sie den ausgefüllten Fragebogen in den vor der Tür stehenden Briefkasten. Wenn Sie damit fertig sind, gehen Sie bitte in Raum C109 (aus der Tür nach rechts gehen).

VersuchsleiterIn: _____

BILD DER
VERSUCHS-
LEITERIN

Zunächst bitten wir Sie für die folgenden Adjektivpaare anzugeben, inwieweit diese auf die oben abgebildete/n VersuchsleiterIn zutrifft. Gehen Sie dazu von Ihrem ersten Eindruck aus. Beurteilen Sie jedes Adjektivpaar unabhängig voneinander.

geschwätzig	0	0	0	0	0	0	0	ruhig
dominant	0	0	0	0	0	0	0	unterordnend
schön	0	0	0	0	0	0	0	häßlich
hysterisch	0	0	0	0	0	0	0	gelassen
gefühlvoll	0	0	0	0	0	0	0	gefühllos
unsensibel	0	0	0	0	0	0	0	sensibel
konsequent	0	0	0	0	0	0	0	inkonsequent

Sind Sie in irgendeiner Weise unzufrieden, wie Sie von der/dem Versuchsleiter/in behandelt wurden?

sehr zufrieden 0 0 0 0 0 sehr unzufrieden

Würden Sie gerne bei dieser/m VersuchsleiterIn nochmals an einem Experiment teilnehmen?

auf jeden Fall 0 0 0 0 0 überhaupt nicht mehr

Wie finden Sie den Umgang der/des Versuchsleiterin /s mit Versuchspersonen?

gut 0 0 0 0 0 schlecht

Würden Sie dafür plädieren, diese/n StudentenIn weiterhin als wissenschaftliche Hilfskraft zu beschäftigen?

auf jeden Fall 0 0 0 0 0 überhaupt nicht mehr

Anhang D

Mittelwerts- und Standardsabweichungstabellen

Studie 2

- Mittelwerte des allgemeinen Informationswunsches in Abhängigkeit der Fähigkeiten und Bewußtseinslagen (Tab.1)
- Mittelwerte des spezifischen Informationswunsches in Abhängigkeit der Fähigkeiten und Bewußtseinslagen (Tab.2)

Studie 3

- Mittelwerte über die Versuchsleiterbeurteilung (Tab. 3)

Tab. 1 Mittelwerte und Standardabweichungen des allgemeinen Informationswunsches in Abhängigkeit von spezifischen Fähigkeiten und Bewußtseinslagen

		Bewußtseinslagen		
		Abwägen	Planen	Kontrolle
Sportliche Fähigkeiten				
Positive Information	M	6.63*	6.18	6.13
	SD	(2.76)	(2.95)	(2.77)
Negative Information	M	5.58	4.84	4.31
	SD	(2.81)	(2.81)	(2.68)
Akademische Fähigkeiten				
Positive Information	M	9.39	9.24	9.08
	SD	(1.54)	(1.49)	(2.02)
Negative Information	M	8.79	9.24	8.25
	SD	(2.52)	(1.72)	(2.17)

(* je höher, die Werte, desto stärker wird die Information gewünscht)

Tab. 2 Mittelwerte und Standardabweichungen der spezifischen Informationsinteressen in Abhängigkeit von spezifischen Fähigkeiten und Bewußtseinslagen

		Bewußtseinslage		
		Abwägen	Planen	Kontrolle
Sportliche Fähigkeiten				
Positive Information	M	3.92*	3.43	3.67
	SD	(1.25)	(1.16)	(1.14)
Negative Information	M	3.63	3.37	3.31
	SD	(1.05)	(1.20)	(0.97)
Akademische Fähigkeiten				
Positive Information	M	4.64	4.69	4.58
	SD	(1.07)	(0.83)	(0.86)
Negative Information	M	3.98	4.09	3.90
	SD	(1.38)	(0.98)	(1.10)

(* je höher, die Werte, desto stärker wird die Information gewünscht)

Tab. 6 Bewertung der Versuchsleitertätigkeit in Abhängigkeit von den Bewußtseinslagen

		Abwägen (n=39)	Planen (n=38)	Kontrolle (n=30)
Behandlung durch VL*	M	1,56	1,47	1,50
	SD	(.82)	(.80)	(.68)
Nochmal teilnehmen*	M	1,74	1,87	1,70
	SD	(.82)	(1,04)	(.79)
Umgang des VL*	M	1,47	1,32	1,33
	SD	(.92)	(.67)	(.48)
Beschäftigung als HiWi*	M	1,36	1,46	1,47
	SD	(.78)	(.84)	(.63)

(* Je niedriger die Werte, desto besser die Beurteilung)