

# 11 Motivation und Volition

*Veronika Brandstätter und Peter M. Gollwitzer*

Einleitung
1 Der Motivbegriff
2 Erwartung-Wert-Modelle
3 Attributionstheorien
4 Volition: Das Verwirklichen von Zielen
4.1 Lage- und Handlungsorientierung
4.2 Absichten vs. Vorsätze
4.3 Handlungsbezogene Bewusstseinslagen
Zusammenfassung
Denkanstöße
Empfehlungen zum Weiterlesen
Literatur

## Einleitung

Wenn im Alltag von Motivation gesprochen wird, dann meist in Form von Aussagen wie etwa den folgenden: »Schüler X ist nicht motiviert zu lernen!«, oder »Mitarbeiter Y ist hoch motiviert!«. Was ist damit gemeint? Man will mit diesen Aussagen andeuten, dass der Schüler X eine geringe Bereitschaft zeigt, sich in den aufgetragenen Lernstoff zu vertiefen, während der Mitarbeiter Y mit großer Bereitwilligkeit alles unternimmt, die anstehenden Aufgaben anzupacken und diese zügig zu beenden.

In der wissenschaftlichen Psychologie wird der Begriff Motivation präzisiert. Es wird davon ausgegangen, dass das Ausführen einer Handlung oder die Erledigung eines Projektes zunächst vom vorhandenen Können abhängt. Dies ist gewissermaßen die notwendige Voraussetzung für eine erfolgreiche Handlung. Doch selbst wenn man eine bestimmte Tätigkeit ausführen kann, ist dennoch nicht sichergestellt, dass man es auch tut. Zum Beispiel: Nur weil Schüler X im Prinzip eine bestimmte Aufgabe lösen kann, garantiert dies noch nicht, dass er sie in An-

griff nimmt. Motivation bezieht sich nun auf die Bedingungen und Prozesse, die der Bereitschaft zugrunde liegen, vorhandenes Können auch einzusetzen.

Es liegt eine Vielzahl an Motivationstheorien vor, die diese Bedingungen und Prozesse spezifizieren. Die verschiedenen theoretischen Ansätze lassen sich nach dem von ihnen favorisierten Menschenbild ordnen. Eine Gruppe von Theorien sieht Verhalten als von inneren oder äußeren Reizen angetrieben an. Hierzu zählen (a) die biologischen Theorien von Freud (1915/1952; Psychoanalyse), Lorenz (1937; ethologische Instinkttheorie) und Wilson (1975; soziobiologischer Ansatz); (b) Lerntheorien, die dem Triebkonzept eine tragende Rolle zuweisen (Hull, 1943) und (c) der feldtheoretische Ansatz Lewins (1963).

Eine zweite Gruppe von Motivationstheorien betont die Rolle von Kognitionen. Hierzu zählen (a) die Erwartung-Wert-Theorien (Atkinson, 1957), in denen davon ausgegangen wird, dass der Mensch aufgrund einer umfassenden Wissensbasis rationale Handlungsentscheidungen trifft und (b) die Attributions-

theorien (Weiner, 1986), die in den Ursachenzuschreibungen (Attributionen) für Handlungsergebnisse die Determinanten für zukünftiges Verhalten sehen. Die Alltagsperson wird als wissenschaftlich denkender Mensch konzipiert, der die Ursachen seines Verhaltens systematisch erforscht.

Man hat auch auf andere Weise versucht, Ordnung in die Vielzahl motivationspsychologischer Fragestellungen zu bringen, indem man die Phänomene, die bei der Verwirklichung der Wünsche einer Person durchlaufen werden müssen, chronologisch auflistet (Gollwitzer, 1991; Heckhausen, 1989; Heckhausen & Gollwitzer, 1987). Also z. B. das Abwägen konkurrierender Wünsche, die Wahl von Handlungszielen, die vorausschauende Handlungsplanung, der Konflikt zwischen konkurrierenden Absichten, Anstrengung und Ausdauer bei der Zielverwirklichung sowie schließlich die rückblickende Bewertung erreichter Handlungsergebnisse. Dabei werden Phänomene, die sich auf die Realisierung von Zielen beziehen, dem Bereich der Volition (Willensphänomene) zugehörig definiert,

während das Abwägen und die Wahl von Handlungszielen sowie die Bewertung erzielter Handlungsergebnisse als klassische Motivationsphänomene betrachtet werden. Damit wurden Fragen nach der Verwirklichung von Zielen wieder zu einem eigenständigen Forschungsgegenstand. Nach der Blütezeit der deutschen Willenspsychologie (Ach, 1935; Lewin, 1926) hatte die wissenschaftliche Motivationspsychologie die Probleme der Zielrealisierung aus den Augen verloren (Gollwitzer & Moskowitz, 1996; Oettingen & Gollwitzer, 2001).

Im vorliegenden Beitrag werden einige zentrale Phänomene und Konzepte der Motivations- und Volitionspsychologie ausgewählt, um dem Leser ein Gefühl dafür zu vermitteln, welche Fragen in diesem Inhaltsbereich der Psychologie formuliert werden, und wie die auf diesem Gebiet tätigen Forscher versuchen, darauf Antworten zu finden. Die Gliederung folgt vier thematischen Schwerpunkten: (a) Motivbegriff, (b) Erwartung-Wert-Modelle, (c) Attributionstheorien und (d) Zielstreben (Volition).

### 1 Der Motivbegriff

Im biologisch ausgerichteten Motivationsmodell von McClelland (1985) wird die affektive Grundlage motivationaler Prozesse besonders betont. Grundlage motivierten Handelns ist das Streben nach positiven Affekten, die sich einstellen, sobald man Zugang zu »natürlichen Anreizen« (natural incentives) hat, die als antizipierte Zielzustände konzeptualisiert werden. Die Verknüpfung zwischen einem natürlichen Anreiz und der durch ihn ausgelösten spezifischen Emotion wird dabei als angeboren betrachtet. Was einen derartigen natürlichen Anreiz darstellt, lässt sich nur evolutionsgeschichtlich ausmachen. Es sind letztlich jene Situationen und Handlungen, die für das Überleben der

Art funktional waren (z. B. sich gegen andere durchsetzen, für den eigenen Nachwuchs sorgen). Entsprechend wird angenommen, dass es nur eine begrenzte Anzahl natürlicher Anreize gibt.

Die individuelle Präferenz bestimmter Zielzustände bezeichnet McClelland als Motiv. Durch Erfahrung lernt das Individuum zum einen, aufgrund bestimmter Hinweisreize jene Situationen zu erkennen, in denen natürliche Anreize samt der mit ihnen verbundenen positiven Affekte erreichbar sind; zum anderen wird ein Verhaltensrepertoire aufgebaut, mithilfe dessen die positiv getönten Ereignisse herbeigeführt werden können. Unterschieden werden das Leistungs-, Macht- und An-

schlussmotiv, denen jeweils ein spezifischer Affekt zugeordnet ist. Das Leistungsmotiv wird beispielsweise gespeist aus der Erwartung des positiven Gefühlszustandes, der sich bei der erfolgreichen Auseinandersetzung mit einem Güte- oder Tüchtigkeitsmaßstab einstellt (Stolz). Das Machtmotiv bezieht sich auf Gefühle der Stärke, wenn man auf andere Einfluss auszuüben vermochte. Die Einflussnahme kann dabei je nach der Lerngeschichte des Individuums verschiedene Formen annehmen, vom Handgreiflichwerden gegenüber Andersdenkenden bis hin zum Einführen des Novizen in die Freuden der Musik. Vor allem das letztgenannte Beispiel macht deutlich, dass bestimmte Berufe oder auch Rollen besonders reichlich Gelegenheit geben, auf andere Personen Einfluss zu nehmen (z. B. Lehrer, Politiker, Eltern).

Grundsätzlich wird angenommen, dass jeder Mensch die o. g. Motive besitzt, jedoch in unterschiedlicher Ausprägung, was sich u. a. am Spektrum der für ein bestimmtes Motiv relevanten Handlungssituationen oder an der Stärke des antizipierten Ziellaffektes festmachen lässt. Die individuelle Motivausprägung kann mit dem TAT (Thematischer Auffassungstest) erhoben werden (Heckhausen, 1989). Im TAT werden den Probanden verschiedene, relativ unstrukturierte Bildkarten mit motivthematischen Situationen vorgelegt (z. B. Meister und Lehrling in einer Werkstatt). Die Testperson wird instruiert, sich von der Bildvorlage anregen zu lassen und eine phantasievolle Geschichte zu schreiben. Die TAT-Geschichten werden anhand eines differenzierten Inhaltsschlüssels auf motivthematische Inhalte hin durchgesehen. Der Grundgedanke dieses operanten Verfahrens ist, dass sich in den freien Phantasieproduktionen motivbedingte Abläufe niederschlagen, die durch das Bildmaterial angeregt werden und die der Selbstbeobachtung nicht zugänglich sind. Am besten untersucht ist das Leistungsmotiv, das man zu verschiedenen Aspekten leistungsthematischen Verhaltens in Beziehung setzte, wie z. B. An-

spruchsniveausetzung, Ausdauer, Leistungsergebnisse in experimentellen oder alltäglichen Leistungssituationen. Die in erster Linie korrelativ angelegten Studien ergaben, dass Personen mit einem starken Leistungsmotiv sich anspruchsvollere Ziele setzten und mehr Ausdauer bei der Aufgabenbearbeitung zeigten. Andererseits ließ sich jedoch etwa der Berufserfolg eines Managers nicht verlässlich aus dem Leistungsmotiv vorher-sagen. Betrachtet man dagegen Motivkonstellationen, so ändert sich das Bild. Es gibt eine Reihe von Studien, die die individuelle Konstellation von drei Motiven berücksichtigten. Dabei stellte sich heraus, dass die Konstellation hohes Leistungsmotiv, hohes Machtmotiv und niedriges Affiliationsmotiv recht eng mit dem Erfolg als Manager verknüpft ist.

Da der TAT nicht den gängigen psychometrischen Gütekriterien entspricht und zudem seine Auswertung sehr aufwendig ist, hat man versucht, Motive auch mittels Fragebögen zu messen. TAT- und Fragebogen-Motivkennwerte weisen jedoch keine oder nur sehr schwache Korrelationen auf. Dies veranlasste McClelland, Koestner und Weinberger (1989) zu einer theoretischen Präzisierung des Motivkonstrukts. Sie postulieren die Existenz zweier voneinander unabhängiger Motivsysteme: einerseits implizite Motive und andererseits motivationale Selbstbilder. Implizite Motive und motivationale Selbstbilder haben eine unterschiedliche Entstehungsgeschichte (vorsprachlich erworben durch Affektlernen vs. erworben durch soziale Interaktion), werden durch unterschiedliche situative Anreize angeregt (Tätigkeitsanreize vs. sozial-evaluative Anreize) und motivieren zu jeweils spezifischem Verhalten (spontanes Verhalten, das ohne größere Überlegungen ausgeführt wird vs. Verhalten, das bewusst abgewogen wird). Implizite Motive sind im Gegensatz zu motivationalen Selbstbildern dem Bewusstsein nicht ohne weiteres zugänglich und können daher nicht mittels Fragebogen gemessen werden. Da die beiden

Motivsysteme unabhängig voneinander sein sollen, sind unterschiedliche Grade ihrer Übereinstimmung möglich. Erste Untersuchungen weisen darauf hin, dass die Dis-

krepanz zwischen impliziten Motiven und motivationalen Selbstbildern das Wohlbefinden und die Handlungsgüte beeinträchtigen (Brunstein, 2003).

## 2 Erwartung-Wert-Modelle

Ausgangspunkt von Erwartung-Wert-Theorien ist die Überlegung, dass das Individuum bei der Wahl von Handlungszielen rational vorgeht und neben dem subjektiven Wert eines Handlungsziels die wahrgenommene Realisierungswahrscheinlichkeit berücksichtigt, die wesentlich von den situationalen Umständen abhängt. Der prominenteste Vertreter dieser Forschungsrichtung ist Atkinson (1957), der das sog. Risikowahl-Modell leistungsmotivierten Verhaltens entwickelte. Die subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit wird hier durch die Aufgabenschwierigkeit bestimmt, während der Wert des Leistungsziels über den antizipierten Stolz bei Erfolg und durch die vorweggenommene Betroffenheit oder Scham bei Misserfolg vermittelt wird. Es wird angenommen, dass sich die Höhe der leistungsbezogenen Affekte invers linear zur subjektiven Erfolgswahrscheinlichkeit verhält. Dies bedeutet: Je geringer die Erfolgswahrscheinlichkeit (d. h. je schwieriger eine Aufgabe), desto stolzer ist man im Erfolgsfall bzw. desto weniger betroffen wird man bei Misserfolg sein. Die Motivationstendenz (oder Handlungsbereitschaft) wird schließlich als eine multiplikative Verknüpfung von Anreiz und Erwartung berechnet. Die oben angesprochene Wechselwirkung zwischen Person- und Situationsfaktoren findet im Atkinson-Modell Berücksichtigung, indem das Produkt aus Erwartung und Anreiz noch mit der individuellen Ausprägung des Leistungsmotivs (wiederum multiplikativ) gewichtet wird. Dabei werden sowohl eine Annäherungs- (Hoffnung auf Erfolg) als auch eine Vermeidungstendenz (Furcht vor

Misserfolg) berücksichtigt. Dies führt zur Vorhersage, dass Erfolgsmotivierte bei Aufgaben mittlerer Schwierigkeit stärker motiviert sind als bei leichten und sehr schwierigen Aufgaben; für Misserfolgsmotivierte werden die höchsten Motivationswerte dagegen für leichte und sehr schwierige Aufgaben erwartet, die niedrigsten dagegen für Aufgaben im mittleren Schwierigkeitsbereich. Leistung wird im Risikowahl-Modell nur um ihrer selbst willen angestrebt; das Ziel besteht darin, seine Tüchtigkeit an einem Gütemaßstab zu messen und bei Erfolg den damit verbundenen Stolz über das Erreichte zu genießen. Dass man Leistung auch aus ganz anderen Gründen erbringt (z. B. um Belohnungen oder Anerkennung von anderen zu erlangen) wird nicht thematisiert. Diese Beschränkungen sind im Erweiterten Kognitiven Motivationsmodell von Heckhausen (1977) oder in Vrooms (1964) Valenz-Instrumentalitäts-Erwartungs-Theorie behoben. Im VIE-Modell werden alle subjektiv bewerteten *Konsequenzen*, die das Erzielen eines Handlungsergebnisses nach sich ziehen kann, in die Analyse einbezogen. Damit wird es erst möglich, die vielfältigen positiven und negativen Anreize einer gegebenen Handlung zu berücksichtigen (z. B. führen Überstunden zu höherem Verdienst, aber auch zu weniger Freizeit). Die Erweiterung um die antizipierten Ergebnis-Konsequenzen macht es notwendig, auch das Erwartungskonzept zu differenzieren. Ob eine Handlung ausgeführt wird, hängt nicht mehr allein davon ab, ob man es sich zutraut, diese zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen (Ergebniserwar-

nung). Vielmehr spielt dabei auch die erwartete Enge des Zusammenhangs zwischen dem Handlungsergebnis und den weiteren Konsequenzen eine Rolle (Instrumentalitäts-erwartung), da deren Eintreten in der Regel nicht in der eigenen Verfügungsgewalt liegt (Abbildung 11.1).

Aber selbst das VIE-Modell übersieht einen bestimmten Anreiz, den sog. Tätigkeitsanreiz. Ist nämlich die Ausführung einer Handlung in höchstem Maße aversiv, so verblasst selbst die Anziehung eines auch noch so begehrten Ziels. Die Berücksichtigung von Tätigkeitsanreizen erlaubt ferner die Erklärung von scheinbar »ziel- oder zwecklos« ablaufenden Handlungen, die nur schwerlich in den Rahmen der Erwartung-Wert-Theorie einzuordnen sind. Derartig intrinsisch motivierte Handlungen werden um ihrer selbst willen und nicht unter dem Nutzenmaximierungs-Kalkül unternommen. Vielmehr geht man in der Tätigkeit selbst auf.

In der Motivationspsychologie existieren auch reine Erwartungstheorien, die den Anreiz des Verhaltens weitgehend ausklammern. Ein Beispiel ist Banduras (1986) Theorie der Selbstwirksamkeit (self-efficacy). Für Bandura ist entscheidend, ob man es sich zutraut, eine konkrete Handlung ausführen zu können. Bei Verhaltensweisen mit geringer Selbstwirksamkeitserwartung (z. B. das Zurückweisen eines vollen Weinglases bei Alkoholikern oder das Stehen lassen eines Nachtschises bei Übergewichtigen) zeigt sich tatsächlich, dass eine Erhöhung der Selbstwirksamkeitserwartung (also z. B. der Erwartung, ein angebotenes volles Glas zurückweisen zu können) mit ei-

ner erhöhten Bereitschaft einhergeht, das kritische Verhalten auch auszuführen.

Für die Entwicklung von Erwartungstheorien war Seligmans (1975) Entdeckung des Phänomens der erlernten Hilflosigkeit bedeutsam. In Laborexperimenten mit Hunden wurde beobachtet, dass die Handlungsbereitschaft erlahmt, wenn Hunde einer Situation ausgesetzt werden, in der ein negatives Ereignis (z. B. ein elektrischer Schock) durch eigenes Verhalten nicht kontrolliert werden kann. Diese Lernerfahrung verallgemeinert auf nachfolgende Situationen, in denen das negative Ereignis kontrollierbar (d. h. vermeidbar) ist, weil die Hunde die Erwartung erworben haben, dass sie keine Kontrolle über das negative Ereignis haben.

Interessanterweise gilt dieses Phänomen auch für Menschen. In solchen Hilflosigkeitsexperimenten kommt beispielsweise eine unangenehme Lärmquelle zum Einsatz, die sich nicht kontrollieren lässt. Auch hier finden sich generalisierte Hilflosigkeitseffekte. Es wurde allerdings bald deutlich, dass dieses Phänomen davon abhängt, welche Ursache man für die Unkontrollierbarkeit des negativen Ereignisses verantwortlich macht. Nur wenn man sie auf stabile und globale Gründe zurückführt (z. B. wiederholter Misserfolg im Beruf wird darauf zurückgeführt, dass in unserer Gesellschaft ältere Menschen nichts mehr wert sind), stellt man jegliche Versuche ein, negative Ereignisse unter die eigene Kontrolle zu bringen (siehe die attributionstheoretische Reformulierung der Theorie der erlernten Hilflosigkeit; Abramson, Seligman & Teasdale, 1978).

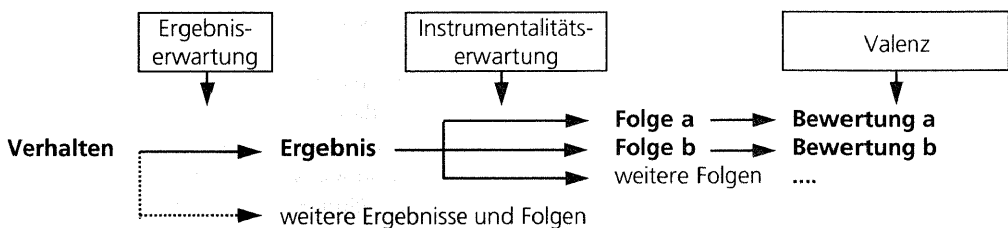


Abbildung 11.1: Das VIE-Modell von Vroom (nach Vroom, 1964)

Diese Überlegungen reizen natürlich zum Umkehrschluss: Die Erwartung, durch eigenes Handeln erwünschte Ereignisse herbeiführen zu können, sollte die zugehörige Handlungsbereitschaft erhöhen. So spricht Seligman (1990) auch vom erlernten Optimismus. Er versteht darunter eine generelle Neigung, positive Ereignisse als stabil (lange andauernd) und global (viele verschiedene Inhaltsbereiche betreffend) zu interpretieren,

negative Ereignisse dagegen als instabil und spezifisch. In einer Vielzahl von Studien wurde beobachtet, dass Personen mit hohem erlernten Optimismus aktiver sind, wenn es darum geht, erwünschte Ereignisse herbeizuführen und unerwünschte zu vermeiden. Analoges gilt für Personen mit erlerntem Pessimismus, die habituell positive Ereignisse als instabil und spezifisch, negative Ereignisse dagegen als stabil und global begreifen.

### 3 Attributionstheorien

Wie bereits ausgeführt, werden sowohl Erwartungen als auch Anreize des Motivationsprozesses als zentrale Variablen betrachtet. Sie stehen auch im Mittelpunkt der attributionalen Theorie von Weiner (1986). Weiner formulierte seine Theorie zunächst für leistungsorientiertes Verhalten. Dabei werden Erwartungen, Erwartungsänderungen und die über antizipierte Affekte vermittelten Anreize in Abhängigkeit von Ursachenzuschreibungen für erzielte Handlungsergebnisse untersucht. Die Vielzahl von möglichen konkreten Ursachen lässt sich anhand von zwei Dimensionen ordnen. Die eine betrifft die Frage der Personabhängigkeit, also ob die Ursachen in der Person selbst (internal) oder außerhalb dieser (external) liegen. Die zweite Unterscheidung trennt zwischen zeitlich stabilen und zeitlich variablen Ursachen.

Die vier Hauptursachen für die leistungsthematischen Handlungsergebnisse Erfolg und Misserfolg lassen sich gut in dieses Klassifikationsschema einordnen. Begabung und Anstrengung sind Merkmale der Person, wobei erstere einen stabilen, letztere einen variablen Ursachenfaktor darstellt. Aufgabenschwierigkeit (stabil) und Zufallseinflüsse wie Glück oder Pech (variabel) sind externe Ursachenfaktoren. Nach den Formulierungen Weiners beeinflusst die Stabilitätsdimension das Bilden und Verändern von

Erwartungen, während die Frage der Personabhängigkeit (internal vs. external) für die affektiven Prozesse verantwortlich sein soll. Führt man Erfolg auf die eigene Begabung oder Anstrengung zurück, wird man wesentlich stolzer und zufriedener mit sich sein, als wenn man die fehlende Aufgabenschwierigkeit oder glückliche Umstände dafür verantwortlich macht. Ähnlich wird man Misserfolg, der auf mangelnde Begabung zurückgeführt werden muss, schmerzlicher erleben, als wenn man auf unglückliche Umstände verweisen kann.

Es existieren personspezifische Attributionstendenzen. Misserfolgsmotivierte (ausgeprägte Furcht vor Misserfolg) haben die Tendenz, Misserfolg vor allem auf mangelnde Begabung, Erfolg auf glückliche Umstände zurückzuführen. Im Gegensatz dazu attribuieren Erfolgsmotivierte (große Hoffnung auf Erfolg) Misserfolg auf mangelnde Anstrengung und Erfolg auf die eigene Begabung (Heckhausen, 1989). Der Nachweis, dass sich die Attributionstendenz von Misserfolgsmotivierten insgesamt ungünstig auf ihre Selbstbewertung und ihr Engagement in Leistungssituationen auswirkt, richtete den Blick auf mögliche Interventionsstrategien. Für den Schulbereich wurden verschiedene Trainingsansätze (sog. Reattributionstrainings) entwickelt, die darauf abzielen, einen

ungünstigen Attributionsstil in die Richtung zu verändern, dass Misserfolge vor allem mit mangelnder Anstrengung erklärt werden (Dresel, 2004), was zum einen zu einer positiven Selbstbewertungsbilanz, zum anderen zu größerer Erfolgszuversichtlichkeit führen soll.

Attributionstheoretische Überlegungen fanden neben der Leistungsthematik auch Eingang in andere Inhaltsbereiche motivierten Handelns. Im Kontext aggressiven Verhaltens spielen insbesondere Intensionsattributionen eine wichtige Rolle. Feindselige Aggressionen werden insbesondere durch Frustrationen

oder Schädigung durch andere ausgelöst. Das Ausmaß des Ärgers des Geschädigten und die von ihm gefasste Vergeltungsabsicht hängt nun interessanterweise weniger von der Schadenshöhe ab als vielmehr davon, inwieweit die Schädigung als beabsichtigt interpretiert wird. Gleichermaßen spielen beim Hilfehandeln Ursachenzuschreibungen eine wichtige Rolle. Hält man die Notlage einer Person für selbstverschuldet, wird die ihr gegenüber gezeigte Hilfsbereitschaft wesentlich geringer sein, als wenn diese Notlage von externen, unkontrollierbaren Faktoren verursacht interpretiert wird.

## 4 Volition: Das Verwirklichen von Zielen

Erwartung-Wert-Theorien sagen voraus, dass eine attraktive Handlungsalternative mit guten Erfolgsaussichten gegenüber anderen, weniger anziehenden Handlungszielen nicht nur bevorzugt wird, sondern auch ausdauernd und insgesamt erfolgreich verfolgt wird. Diese Vorhersage konnte in zahlreichen experimentellen Untersuchungen recht gut bestätigt werden. Damit im Widerspruch stehen jedoch Erfahrungen aus dem Alltag. Ein persönlich wichtiges Vorhaben wird häufig auf die lange Bank geschoben und Ziel realisierendes Handeln unterbleibt, obwohl die Aussichten insgesamt sehr günstig sind. Ein weiteres erwartung-wert-theoretisch nur schwer erklärbares Phänomen ist, dass bei auftretenden Schwierigkeiten (also abnehmender Erfolgswahrscheinlichkeit) die Handlungstendenz nicht etwa schwächer wird, sondern die handelnde Person im Gegenteil mit verstärkter Anstrengung und Konzentration darauf reagiert.

Neuerdings unterscheidet man zwischen motivationalen und volitionalen Phänomenen (Gollwitzer, 1991; Heckhausen, 1989; Kuhl, 1983). Der Geltungsbereich von Erwartung-Wert-Modellen wird dabei auf motivationale

Phänomene, wie z. B. die Wahl von Handlungszielen begrenzt. Für den Bereich volitionaler Phänomene, die sich auf Fragen der Durchführung und Verwirklichung gewählter Ziele beziehen, werden andere theoretische Modelle herangezogen. Volitionstheoretische Überlegungen basieren auf Ideen der deutschen Willenspsychologie, die sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts mit Fragen der Handlungsausführung und Zielrealisierung befasste. Namhaftester Vertreter dieser Forschungsrichtung war Narziß Ach (1935). Sein Interesse richtete sich in erster Linie auf jene Mechanismen, die bei auftretenden Schwierigkeiten (z. B. zwei inkompatible Handlungstendenzen geraten miteinander in Konflikt) einer Handlung den Vorrang geben und sie auf Zielkurs halten.

### 4.1 Lage- und Handlungsorientierung

Kuhl (1983) greift in seiner Handlungskontrolltheorie Überlegungen Achs auf und stellt jene Prozesse in den Mittelpunkt seines Modells, die dafür sorgen, dass die Realisierung

einer Handlungsabsicht auch bei auftretenden Schwierigkeiten durchgesetzt wird. Zu einem bestimmten Zeitpunkt bestehen in der Regel viele Handlungstendenzen gleichzeitig, die um Zugang zum Handeln konkurrieren und deren Stärke sich über die Zeit hinweg ständig verändert. Um dabei einen geordneten Handlungsablauf zu ermöglichen, sind Handlungskontrollprozesse nötig, die eine augenblicklich dominante Handlungstendenz gegenüber anderen abschirmen. Kuhl unterscheidet sieben Handlungskontrollstrategien, die über Wahrnehmungs-, Aufmerksamkeits-, Gedächtnis- und emotionale Prozesse vermittelt sind (selektive Aufmerksamkeit, Enkodier-, Emotions-, Motivations-, Umweltkontrolle, sparsame Informationsverarbeitung, Kontextpassung). So bewirkt bspw. *selektive Aufmerksamkeit*, dass vorrangig solche Inhalte im Fokus der Aufmerksamkeit stehen, die die Realisierung der augenblicklich relevanten Intention begünstigen, während alle irrelevanten Informationen ausgeblendet werden. Die verschiedenen Strategien können aktiv, also bewusst herangezogen werden oder aber passiv, quasi automatisch einsetzen.

Während man im Zustand der sog. Handlungsorientierung mittels der o. g. Kontrollstrategien flexibel auf die konkreten Handlungsanforderungen reagiert, verfängt man sich bei Lageorientierung in dysfunktionalen Gedankenabläufen, die sich perseverierend auf zurückliegende, gegenwärtige oder zukünftige Ereignisse richten. Lageorientierung kann zum einen durch situationale Bedingungen ausgelöst werden (z. B. ein überraschendes Ereignis, gehäufte Misserfolge), liegt aber auch in einer personspezifischen Disposition begründet, negativen Affekt nicht selbst gesteuert herabregulieren zu können. In einer theoretischen Erweiterung seiner ursprünglichen Überlegungen zur Handlungskontrolle – der Theorie der Persönlichkeits-System-Interaktionen; PSI-Theorie – stellt Kuhl (2001) neuerdings einen Zusammenhang zwischen der Regulation des Zielstrebens und der Affektregulation her. So soll die Unfähigkeit,

positiven Affekt in sich erzeugen bzw. negativen Affekt dämpfen zu können, für eine Vielzahl an Handlungsschwierigkeiten (z. B. mangelnde Initiative bei der Umsetzung von Absichten in Handeln; das Übernehmen von Bedürfnis inkongruenten Zielen) verantwortlich sein. Empirische Untersuchungen konnten die zentrale Annahme bestätigen, dass die Handlungsregulation im Zustand der Lageorientierung erschwert ist (zusammenfassend Kuhl, 2001; Kuhl & Beckmann, 1994).

### 4.2 Absichten vs. Vorsätze

Gollwitzer (1993) geht davon aus, dass bei der Verwirklichung von Wünschen zwei verschiedene Intentionstypen von Bedeutung sind. Zunächst die Absicht oder Zielintention. Beim Fassen von Absichten legt man sich auf die Verwirklichung bestimmter Projekte fest und stellt andere hinten an. Wünsche sind von Natur aus unverbindlich, daher hat man auch mehr Wünsche, als sich eigentlich verwirklichen lassen. Erst durch das Fassen von Absichten, bestimmte Wünsche auch verwirklichen zu wollen, entstehen Verbindlichkeiten (commitment). Solche Verbindlichkeiten erhöhen die Realisierungschance der implizierten Zielzustände. Sie führen zunächst dazu, dass man sich gedanklich verstärkt mit der Zielrealisierung beschäftigt. Verbindliche Zielsetzungen haben obendrein zur Folge, dass negative Rückmeldungen bzgl. des Leistungsstandes als Diskrepanz erlebt werden, die es zu reduzieren gilt. Hochgesteckte Ziele führen damit eher zur Leistungssteigerung als niedriggesteckte. Wicklund und Gollwitzer (1982) beschreiben in ihrer Theorie der Selbstergänzung wie Personen mit verbindlichen Identitätszielen (z. B. eine gute Mutter sein, ein erfolgreicher Manager sein) versuchen, Hindernisse und Rückschläge auf dem Weg zum verbindlichen Ziel zu überwinden. Anstatt aufzugeben, wird durch eine Vielzahl von Maßnahmen (z. B. Anstrengungssteigerung, Erwerb alternativer

Indikatoren des Erfolgs) das Mangelerslebnis kompensiert. Dabei kommt der sozialen Realität der Kompensation große Bedeutung zu; sobald andere Personen die kompensatorischen Anstrengungen zur Kenntnis nehmen, verstärkt sich das Gefühl, dem erstrebten Zielzustand näher gekommen zu sein.

Neben den Absichten gibt es noch eine zweite Art von Intention, die die Zielverwirklichung begünstigt. Vorsätze oder Durchführungsintentionen legen fest, wann, wo und wie man mit zielrealisierendem Handeln beginnen will (Gollwitzer, 1993). Diese Art von Intention entspricht dem Intentionskonzept der Achsen Theorie der Determination. Vorsätze werden im Dienste von Zielintentionen (Absichten) gebildet. Dass die Verwirklichung von Absichten (Zielen) durch Vorsätze profitiert, lässt sich überzeugend nachweisen. So untersuchten etwa Gollwitzer und Brandstätter (1997) die Realisierung einer Zielintention, die in den Weihnachtsferien von Studierenden in die Tat umgesetzt werden sollte. Die Versuchsteilnehmer wurden gebeten, während der Weihnachtsferien einen Bericht über den Heiligabend zu schreiben. Wie erwartet, taten das Studierende, die einen entsprechenden Vorsatz gefasst hatten, wann und wo sie den Bericht abfassen wollten, signifikant häufiger als Studierende, die nur die bloße Absicht hatten, dies zu tun.

Orbell, Hodgins und Sheeran (1997) erbrachten den Nachweis, dass das regelmäßige Abtasten der Brust zur Brustkrebsprävention häufiger durchgeführt wird, wenn Frauen bezüglich dieser Absicht auch einen Vorsatz gefasst haben. Dasselbe galt für Studien, welche die Teilnahme an freiwilligen Krebsvorsorgeuntersuchungen, die Wiederaufnahme von körperlichen Aktivitäten nach Hüftgelenkoperationen und die Durchführung von sportlichen Übungen untersuchten. Weiterhin konnten positive Vorsatzeffekte bei Aufgaben gefunden werden, die leicht vergessen werden, wie beispielsweise die regelmäßige Einnahme von Vitamintabletten. Vorsatzeffekte basieren auf folgenden psy-

chologischen Mechanismen (Gollwitzer, 1999; Gollwitzer, Fujita & Oettingen, 2004): Die mentale Repräsentation der im Vorsatz spezifizierten günstigen Handlungsgelegenheit erfährt eine Aktivierung, die bis zur Ausführung der Vorsatzhandlung anhält. Als Folge wird diese Gelegenheit leichter entdeckt; sie zieht die Aufmerksamkeit auf sich, selbst wenn man mit den Gedanken woanders ist, und man erinnert sich leichter an sie. Weiterhin wird die Auslösung der Vorsatzhandlung automatisiert. Angesichts der vorgenommenen Gelegenheit kommt es zu einer unverzüglichen Initiierung der Vorsatzhandlung, die auch dann noch auftritt, wenn man mit anderen Dingen beschäftigt ist. Schließlich verlangt die Initiierung der Vorsatzhandlung keinen zweiten bewussten Willensakt. Der erste Willensakt der Vorsatzbildung führt damit zu Nacheffekten, die ohne ein zusätzliches Wollen die Auslösung der Vorsatzhandlung begünstigen. Es empfiehlt sich deshalb, die eigenen Absichten mit Vorsätzen auszustatten, denn dies erhöht durch die genannten psychischen Prozesse die Wahrscheinlichkeit der Absichtsverwirklichung.

Die Stärke der Vorsatzwirkung hängt von verschiedenen Moderatoren ab. So ließ sich in einigen Studien beobachten, dass Vorsatzeffekte umso deutlicher ausfallen, je schwieriger es ist, ein zielförderliches Verhalten zu initiieren. Zu dieser Überlegung passen die Befunde einer Studie mit Frontalhirnpatienten. Diese haben typischerweise große Probleme mit der Durchführung von Handlungen, weil zentral exekutive Funktionen und respektive kognitive Ressourcen nur noch eingeschränkt zur Verfügung stehen. Tatsächlich waren die Leistungen von Frontalhirnpatienten, die sich einen Vorsatz für die Durchführung einer Reaktionszeitaufgabe gesetzt hatten, besser als die Leistungen einer studentischen Stichprobe mit demselben Vorsatz. Geht man davon aus, dass die Reaktionszeitaufgabe für die Frontalhirnpatienten schwerer durchzuführen war als für die gesunden Studierenden, dann zeigte sich auch

hier, dass gerade schwierige Zielhandlungen von der Vorsatzbildung profitieren.

Ein weiterer Moderator für die Vorsatzwirkung scheint die Stärke der zugrunde liegenden Zielintention (Absicht) zu sein. Orbell und Mitarbeiter (1997) berichten in diesem Zusammenhang, dass sich die positiven Effekte eines Vorsatzes auf die Durchführung von Maßnahmen zur Brustkrebsfrüherkennung nur bei den Frauen zeigten, welche im Sinne einer Zielintention stark beabsichtigten, eine Selbstuntersuchung der Brust durchzuführen. Und Sheeran, Webb und Gollwitzer (2005) beobachteten, dass die Zielintention, sich auf ein anstehendes Examen vorzubereiten, umso mehr von Vorsätzen (die Zeit und Ort festlegten) profitierte, je mehr Stunden man auf das Examen lernen wollte.

Bislang hat sich die Vorsatzforschung darauf konzentriert, wie Vorsätze dazu dienen können, zielförderliches Handeln zu initiieren. Zielförderliches Handeln muss nach der Initiierung erfolgreich aufrechterhalten werden, d. h. dass begonnenes Zielstreben davor ge-

schützt werden muss, durch störende Stimuli (die nicht gewollte, antagonistische Handlungen auslösen) zum Erliegen zu kommen. Wie man mittels Vorsätzen das eigene Zielstreben erfolgreich schützt, wird von Gollwitzer, Bayer und McCulloch (2005) diskutiert. Wenn man beispielsweise gegenüber einem Freund freundlich sein möchte, obwohl man befürchtet, dass dieser eine unverschämte Bitte vortragen wird, kann man zielhinderliche Ärgerreaktionen vermeiden, indem man die Zielintention »Ich will freundlich sein!« mit einem der folgenden Suppressionsvorsätze ergänzt: »Und wenn mein Freund mit einer unverschämten Bitte an mich herantritt, dann werde ich nicht unfreundlich reagieren!« (oder: »... , dann werde ich freundlich reagieren!«; oder: » ... , dann werde ich diese ignorieren!«). Gollwitzer und Mitarbeiter haben eine Vielzahl von Studien durchgeführt, die die positive Wirkung dieser verschiedenen Suppressionsvorsätze angesichts antizipierter störender Stimuli belegen (z. B. Gollwitzer & Schaal, 1998).

### Kasten 1:

Gollwitzer und Schaal (1998) ließen Studenten eine Reihe von Rechenaufgaben lösen, die auf dem Bildschirm eines Computers präsentiert wurden. Während sie dies taten, wurden auf einem benachbarten Fernsehbildschirm beliebte Werbevideos in unregelmäßigen Zeitabständen eingespielt. Es zeigte sich in dieser Studie, dass ein Vorsatz darin effektiver war, das Lösen der Rechenaufgaben vor der Ablenkung durch die Werbevideos zu schützen als die Zielintention »Ich will mich nicht ablenken lassen!«. Allerdings konnte in dieser Studie auch beobachtet werden, dass ein Vorsatz, der so formuliert wurde, dass er Ablenkungen hemmt (»Wenn eine Ablenkung auftaucht, dann werde ich sie ignorieren!«) bessere Ergebnisse erzielte als ein Vorsatz, der auf eine Leistungssteigerung in den Rechenaufgaben fokussierte (»Wenn eine Ablenkung auftaucht, dann werde ich mich auf das Lösen der Mathematikaufgaben konzentrieren!«). Der Vorsatz, der die Ablenkung hemmen sollte, führte unabhängig von der Motivation der Versuchsteilnehmer, die langweiligen Rechenaufgaben zu lösen, dazu, sich von den Werbevideos nicht ablenken zu lassen. Der Vorsatz, der darauf fokussierte, trotz Ablenkung die Leistung beim Lösen der Rechenaufgaben hochzuhalten, konnte nur bei niedriger Motivation, die langweiligen Rechenaufgaben zu lösen, die Zielintention unterstützen. War die Motivation dagegen hoch, konnte mit Hilfe des Vorsatzes die Ablenkung durch die Werbevideos nicht verhindert werden – es wurden schlechte Leistungen beim Lösen der Rechenaufgaben erbracht. Dieser Befund legt nahe, dass dieser zweite Vorsatz unter Ablenkungsbedingungen Übermotivation erzeugt hatte und dadurch die Leistung verschlechterte.

Gollwitzer et al. (2005) weisen zudem darauf hin, dass das Abschirmen eines in Gang gesetzten Zielstrebens auch dann gelingen kann, wenn man anstatt Suppressionsvorsätze zu fassen, die sich auf antizipierte Störungen beziehen, den reibungslosen Ablauf des gewünschten Zielstrebens anhand von Vorsätzen ausbuchstabiert. Dieses Vorgehen garantiert, dass sowohl der Einfluss abträglicher innerer Zustände (z. B. Selbstzweifel, Müdigkeit) auf das Zielstreben als auch der Einfluss abträglicher Handlungskontexte (z. B. Gruppendruck) blockiert wird. Der Vorteil dieser alternativen Strategie der Vorsatzbildung im Dienste der Abschirmung eines begonnenen Zielstrebens liegt darin, dass man mögliche Ablenkungen und Hindernisse nicht korrekt vorhersehen muss. Es geht ja nicht mehr um die Unterdrückung der dadurch ausgelösten unerwünschten Reaktionen, wie dies bei Suppressionsvorsätzen der Fall ist, sondern um die geplante Durchführung von Handlungen, die der Realisierung des gewünschten Ziels zugrunde liegen.

Die Vorsatzforschung beschäftigt sich neuerdings auch mit Fragen nach den Kosten einer vorsatzgesteuerten Handlungskontrolle (Gollwitzer et al., 2005). Die empirische Analyse dieser Frage zeigte, dass Vorsätze eine im Vergleich zu Absichten sehr Ressourcen schonende Form der Handlungskontrolle erlauben (d. h. zeitlich nachgeordnete schwierige Aufgaben, die viel Selbstkontrolle verlangen, können vergleichsweise besser bearbeitet werden). Auch die durch Vorsätze gesteuerte mentale Kontrolle (z. B. Mitgliedern von kulturell abgewerteten Gruppen vorurteilsfrei zu begegnen) zeigt nicht das für die mentale Kontrolle durch Absichten bekannte *Rebound*-Phänomen, wonach der momentan erzielte Erfolg reduzierter Vorurteilsbereitschaft durch nachfolgend erhöhte Vorurteilsbereitschaft bezahlt werden muss. Schließlich zeigt die Kontrolle des Zielstrebens durch Vorsätze keine erhöhte Rigidität. Unerwartet auftretende gute Gelegenheiten zum Handeln werden genauso effektiv ge-

nützt wie beim Zielstreben durch bloße Absichten; und Vorsätze, die sich als hinderlich für die Zielrealisierung erweisen, verlieren schnell ihre handlungsleitende Bedeutung.

### 4.3 Handlungsbezogene Bewusstseinslagen

Zu Beginn des Abschnitts über Motivation und Volition haben wir bereits darauf hingewiesen, dass man den Verlauf der Wunschverwirklichung in verschiedene Abschnitte einteilen kann (Rubikonmodell der Handlungsphasen; Heckhausen & Gollwitzer, 1987; Heckhausen, 1989). Diese Phasen umfassen das Abwägen zwischen potenziell zu realisierenden Wünschen, das Planen der Verwirklichung eines verbindlich gewählten Wunsches, d. h. einer Absicht (Ziel), das Handeln im Sinne der Ausführung zielrealisierender Aktivitäten und schließlich die Bewertung des Erreichten.

Beim Versuch, die Unterschiedlichkeit dieser Phasen zu belegen, stellte sich heraus, dass dem Abwägen und Planen eine jeweils andere kognitive Orientierung zukommt (Bewusstseinslagen des Abwägens und Planens; Gollwitzer, 1991). Diese Bewusstseinslagen entstehen, indem man entweder intensiv ein noch offenes Wunschproblem abwägt (z. B. Soll ich von zu Hause ausziehen oder nicht?) oder die Realisierung einer bereits gefassten Absicht plant (z. B. für den Entschluss, von zu Hause auszuziehen, den Umzugstag festlegt, einen Mietwagen bestellt, usw.). Beim Abwägen zeigt sich dann eine kognitive Orientierung, die folgende Merkmale aufweist: (a) ein bevorzugtes Verarbeiten von Informationen, die sich auf Anreize (Wünschbarkeit) und Erwartungen (Realisierbarkeit) beziehen; (b) eine ausgewogene Gewichtung positiver und negativer Anreize und eine akkurate Einschätzung von Erwartungen und (c) eine große Offenheit bzgl. der Aufnahme verfügbarer Informationen. Anders beim Planen: Hier findet sich (a) eine Fokussierung

auf durchführungsbezogene Informationen, (b) eine parteiische Analyse anreizbezogener Informationen und eine optimistische Analyse von Erwartungsinformationen und (c) eine reduzierte Offenheit für verfügbare Informationen.

Diese unterschiedlichen kognitiven Orientierungen sind für die jeweils anstehende Aufgabe funktional. Beim Abwägen geht es darum, diejenigen Wünsche zu wählen, die sehr attraktiv und trotzdem verwirklichtbar sind. Die beschriebene kognitive Orientierung beim Abwägen sollte das Lösen dieser Aufgabe erleichtern. Beim Planen dagegen soll die Initiierung zielrealisierender Handlungen vorangetrieben werden. Auch hier dürfte die kognitive Orientierung des Planens hilfreich sein. Zur Verbesserung der Verwirklichung der eigenen Wünsche scheint es deshalb empfehlenswert, sich der jeweils anstehenden Handlungsphase voll und ganz zu verschreiben, also sowohl das Abwägen von Wünschen als auch das Planen bereits gewählter Wünsche intensiv und involviert zu betreiben. Die sich dadurch entwickelnde kognitive Orientierung (oder Bewusstseinslage) begünstigt das Lösen der jeweils phasentypischen Aufgabe und damit das Vorankommen auf dem Weg zur Wunscherwirklichung. Neuere Studien zeigen, dass die Bewusstseinslage des Planens tatsächlich die Ausdauer bei der Zielverfolgung begünstigen kann (Brandstätter & Frank, 2002; Frank, Brandstätter, Veit & Blau, 2003). Hinsichtlich der effektiveren Zielrealisierung in der planenden Bewusstseinslage im Vergleich zur abwägenden Bewusstseinslage berichten Armor und Taylor (2003) von einer Studie, in der die Induktion einer planenden Bewusstseinslage zu anschließend besseren Leistungen führte als die Induktion einer abwägenden Bewusstseinslage. Zusätzlich stellten die beiden Autoren fest, dass dieser Effekt durch die kognitiven Merkmale der planenden Bewusstseinslage, wie beispielsweise ein verstärktes Selbstwirksamkeitserleben, optimistische Ergebniserwartungen etc., vermittelt worden war.

Es hat sich in der Bewusstseinslagenforschung mittlerweile auch gezeigt, dass die Effekte der abwägenden und planenden Bewusstseinslage sowohl durch Unterschiede zwischen Individuen als auch durch Kontextvariablen moderiert werden (vgl. Gollwitzer, 2003). Folgende Unterschiede zwischen Individuen dienen als Moderatoren von Effekten der abwägenden und der planenden Bewusstseinslage: Leistungsmotivation (nur Erfolgsmotivierte zeigten die bekannten Bewusstseinslageneffekte, Misserfolgsmotivierte dagegen nicht), soziale Ängstlichkeit (nur niedrig sozial ängstliche Personen zeigten die beschriebenen Bewusstseinslageneffekte, hoch sozial ängstliche Personen dagegen nicht) und Positivität/Negativität des Selbstkonzepts. Bayer und Gollwitzer (2005) stellten fest, dass Personen mit einem positiven Selbstkonzept in einer abwägenden Bewusstseinslage nach hoch diagnostischen positiven und negativen Informationen hinsichtlich ihres Leistungspotentials suchen. Befinden sie sich dagegen in einer planenden Bewusstseinslage, suchen sie vor allem nach positiven Informationen unabhängig davon, ob diese hinsichtlich ihres Leistungspotentials diagnostisch sind oder nicht. Im Gegensatz dazu suchen Personen mit einem negativen Selbstkonzept in der abwägenden Bewusstseinslage vor allem nach positiven Informationen (unabhängig von deren diagnostischem Wert für das eigene Leistungspotential) und in der planenden Bewusstseinslage sowohl nach für das eigene Leistungspotential hoch diagnostisch positiven als auch nach hoch diagnostisch negativen Informationen.

Als weiterer Moderator für die Effekte der abwägenden und der planenden Bewusstseinslage stellte sich der Kontext heraus, in dem sich die Versuchsteilnehmer befanden. Dies wurde bislang insbesondere im Rahmen von Vorhersagen zur Stabilität der eigenen Partnerschaft untersucht (Gagné, Lydon & Bartz, 2003). So stellte sich beispielsweise heraus, dass das Abwägen von bereits gefallen Entscheidungen eine defensive Verarbei-

tung von Informationen, die die eigene Partnerschaft betreffen, auslösen kann. Versuchsteilnehmer, die sich in einer Partnerschaft befanden, wurden gebeten, positive und negative Konsequenzen eines Anliegens abzuwägen, das die Partnerschaft betraf, oder die positiven und negativen Konsequenzen eines Anliegens abzuwägen, das nichts mit ihrer Partnerschaft zu tun hatte. Versuchsteilnehmer beurteilten ihren Partner positiver, wenn sie vorher die Konsequenzen eines Anliegens gegeneinander abgewogen hatten, das mit ihrer Partnerschaft in Bezug stand, als wenn sie die Konsequenzen eines für die Partnerschaft irrelevanten Anliegens gegeneinander abgewogen hatten. Interessanterweise war die Beurteilung des Partners nach der Induktion der abwägenden Bewusstseinslage anhand eines partnerschaftsrelevanten Anliegens sogar noch positiver als nach Induktion einer planenden Bewusstseinslage. Offensichtlich wird das Abwägen der eigenen Partnerschaft als deren Bedrohung wahrgenommen. Dies resultiert wiederum in einer positiven Beurteilung des eigenen Partners, um diese Bedrohung abzuwehren. In einer weiteren Studie wurde deshalb anhand einer Reihe von Fragen das Commitment festgestellt, das die Versuchsteilnehmer ihrer Partnerschaft gegenüber empfanden. Hierbei zeigte sich, dass sich nur Versuchsteilnehmer mit einem hohen Commitment hinsichtlich ihrer Partnerschaft gegen die Bedrohung

ihrer Beziehung durch das Abwägen eines Beziehungsproblems schützten, indem sie ihren Partner besonders positiv bewerteten. Versuchsteilnehmer mit einem niedrigen Commitment gegenüber ihrer Partnerschaft taten dies nicht. Insofern stellt auch das Commitment gegenüber der eigenen Partnerschaft einen wichtigen Moderator der Effekte der abwägenden und der planenden Bewusstseinslage bei partnerschaftsrelevanten Einschätzungen dar.

Insgesamt betrachtet hat die in den letzten Jahren wieder aktivere Volitionsforschung bereits wichtige Erkenntnisse anzubieten. Sie hat den Gegenstandsbereich motivations-theoretischer Überlegungen spezifiziert und auf eine Vielzahl von volitionspsychologischen Fragen interessante Antworten gefunden, so z. B. auf die Wirkungsweise von Intentionen und die Frage nach den Kontrollprozessen bei der Ausführung zielrealisierender Handlungen. Aktuelle Entwicklungen in der Motivations- und Volitionsforschung sind darüber hinaus die Beschäftigung mit Fragen der Zielablösung (Brandstätter, 2003), die Analyse der Bedingungen und Auswirkungen von motivinkongruentem Zielstreben (Brunstein, 2001), das Zusammenspiel affektiver und motivationaler Prozesse (Kuhl, 2001) sowie die Ausdifferenzierung verschiedener mentaler Strategien des Zielsetzens (Oettingen, 2000).

## Zusammenfassung

Motivationspsychologen versuchen herauszufinden, warum Personen sich für die Realisierung bestimmter Wünsche entscheiden, andere dagegen außer Acht lassen. Für die Beantwortung dieser Frage werden Konzepte wie z. B. die Motive einer Person, die zu erwartenden Anreize und die kausalen Erklärungen von relevanten Erfolgen und Miss-

erfolgen, herangezogen. Neuerdings analysieren Motivationspsychologen auch die Strategien, die Personen zur erfolgreichen Realisierung gesetzter Ziele einsetzen können. Dabei werden Konzepte wie z. B. die Lage- vs. Handlungsorientierung einer Person, das Planen der Zielrealisierung mittels Vorsätzen sowie handlungsbezogene Bewusstseinslagen

diskutiert. Die Zukunft der Motivationsforschung wird wohl darin liegen, dass die klassischen Ansätze zum Verstehen der Auswahl

von Zielen (Motivation) mit den neueren Ansätzen zur Realisierung gewählter Ziele (Volition) verstärkt integriert werden.

### Denkanstöße

1. Was wären typische berufliche Situationen, in denen sich eine leistungsmotivierte, anschlussmotivierte oder machtmotivierte Person von den situativen Anreizen angesprochen fühlen würde?
2. Was folgt aus der Tatsache, dass implizite Motive und motivationale Selbstbilder zwei unabhängig voneinander wirkende Motivationssysteme darstellen?
3. In welchen Lebensbereichen könnte die volitionale Strategie der Durchführungsintention besonders hilfreich sein?

### Empfehlungen zum Weiterlesen

Oettingen, G. & Gollwitzer, P. M. (2001). Goal setting and goal striving. In A. Tesser & N. Schwarz (Eds.), *Intraindividual processes. Volume 1 of the Blackwell Handbook in Social Psychology*. Editors-in-chief: M. Hewstone & M. Brewer (pp. 329-347). Oxford: Blackwell.

Rheinberg, F. (2004). *Motivation* (5. Auflage). Stuttgart: Kohlhammer.

Rudolph, U. (2003). *Motivationspsychologie*. Weinheim: Beltz PVU.

Weiner, B. (1992). *Human motivation*. Newbury Park: Sage Publications.

### Literatur

Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P. & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49-74.

Ach, N. (1935). Analyse des Willens. In E. Abderhalden (Hrsg.), *Handbuch der biologischen Arbeitsmethoden* (Bd. VI). Berlin: Urban und Schwarzenberg.

Armor, D. A. & Taylor, S. E. (2003). The effects of mindset on behavior: Self-regulation in deliberative and implemental frames of mind. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 86-95.

Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64, 359-372.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bayer, U. C. & Gollwitzer, P. M. (2005). Mindset effects of information search in self-evaluation. *European Journal of Social Psychology*, 35, 313-327.

Brandstätter, V. (2003). *Persistenz und Zielablösung*. Göttingen: Hogrefe.

- Brandstätter, V. & Frank, E. (2002). Effects of deliberative and implemental mindsets on persistence in goal-directed behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1366–1378.
- Brunstein, J. C. (2001). Persönliche Ziele und Handlungs- versus Lageorientierung: Wer bindet sich an realistische und bedürfniskonforme Ziele? *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 22, 1–12.
- Brunstein, J. C. (2003). Implizite Motive und motivationale Selbstbilder: Zwei Prädiktoren mit unterschiedlichen Gültigkeitsbereichen. In J. Stiensmeier-Pelster & F. Rheinberg (Hrsg.), *Diagnostik von Motivation und Selbstkonzept* (S. 59–88). Göttingen: Hogrefe.
- Dresel, M. (2004). *Motivationsförderung im schulischen Kontext*. Göttingen: Hogrefe.
- Frank, E., Brandstätter, V., Veit, S. & Blau, M. (2003). *The role of deliberative vs. implemental mindsets in prediction and performance*. Manuskript zur Veröffentlichung eingereicht.
- Freud, S. (1915/1952). *Trieb- und Triebchicksale*. Ges. Werke, Bd. X. Frankfurt: Fischer.
- Gagné, F. M., Lydon, J. E. & Bartz, J. A. (2003). Effects of mindset on the predictive validity of relationship constructs. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 35, 292–304.
- Gollwitzer, P. M. (1991). *Abwägen und Planen*. Göttingen: Hogrefe.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. *European Review of Social Psychology*, 4, 141–185.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493–503.
- Gollwitzer, P. M. (2003). Why we thought that action mindsets affect illusions of control. *Psychological Inquiry*, 14, 493–503.
- Gollwitzer, P. M., Bayer, C. A. & McCulloch, C. (2005). The control of the unwanted. In R. Hassin, J. Uleman, & J. A. Bargh (Eds.), *The new unconscious* (S. 485–515). Oxford: Oxford University 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., Fujita, K. & Oettingen, G. (2004). Planning and the implementation of goals. In R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Eds.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (pp. 211–228). New York: Guilford Press.
- 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.
- Gollwitzer, P. M. & Schaal, B. (1998). Metacognition in action: The importance of implementation intentions. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 124–136.
- Heckhausen, H. (1977). Achievement motivation and its constructs: A cognitive model. *Motivation and Emotion*, 1, 283–329.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer Verlag.
- Heckhausen, H. & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11, 101–120.
- Hull, C. L. (1943). *Principles of behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Kuhl, J. (1983). *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Berlin: Springer Verlag.
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (Eds.) (1994). *Volition and personality: Action and state orientation*. Göttingen: Hogrefe.
- Kuhl, J. (2001). *Motivation und Persönlichkeit*. Göttingen: Hogrefe.
- Lewin, K. (1926). Untersuchungen zur Handlungs- und Affekt-Psychologie. II: Vorsatz, Wille und Bedürfnis. *Psychologische Forschung*, 7, 330–385.
- Lewin, K. (1963). *Feldtheorie in den Sozialwissenschaften*. Bern: Huber.
- Lorenz, K. (1937). Über die Bildung des Instinkt-begriffs. *Naturwissenschaften*, 25, 289–331.
- McClelland, D. C. (1985). *Human motivation*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- McClelland, D. C., Koestner, R. & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ? *Psychological Review*, 96, 690–702.
- Orbell, S., Hodgkins, S. & Sheeran, P. (1997). Implementation intentions and the theory of planned behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 945–954.
- Oettingen, G. (2000). Expectancy effects on behavior depend on self-regulatory thought. *Social Cognition*, 18, 101–129.
- Oettingen, G. & Gollwitzer, P. M. (2001). Goal setting and goal striving. In A. Tesser & N. Schwarz (Eds.), *Intraindividual processes. Volume 1 of the Blackwell Handbook in Social Psychology*. Editors-in-chief: M. Hewstone & M. Brewer (pp. 329–347). Oxford: Blackwell.
- Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development and death*. San Francisco: Freeman.

- Seligman, M. E. P. (1990). *Learned optimism*. New York: Knopf.
- Sheeran, P., Webb, T. & Gollwitzer, P. M. (2005). The interplay between goals and implementation intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 87-98.
- Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer-Verlag.
- Wicklund, R. A. & Gollwitzer, P. M. (1982). *Symbolic self-completion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology. The new synthesis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.