

Automotiv-Theorie

Automotive-Theory

Anja Achtziger & Peter M. Gollwitzer

1 Unbewusste Prozesse der Motivation

Die Automotiv-Theorie (z. B. Bargh, 1994) basiert auf der Annahme, dass das Streben nach einem bestimmten Ziel durch automatische und somit unbewusste¹ Prozesse unterstützt wird. Diese Prozesse führen dazu, dass man sofort, ohne

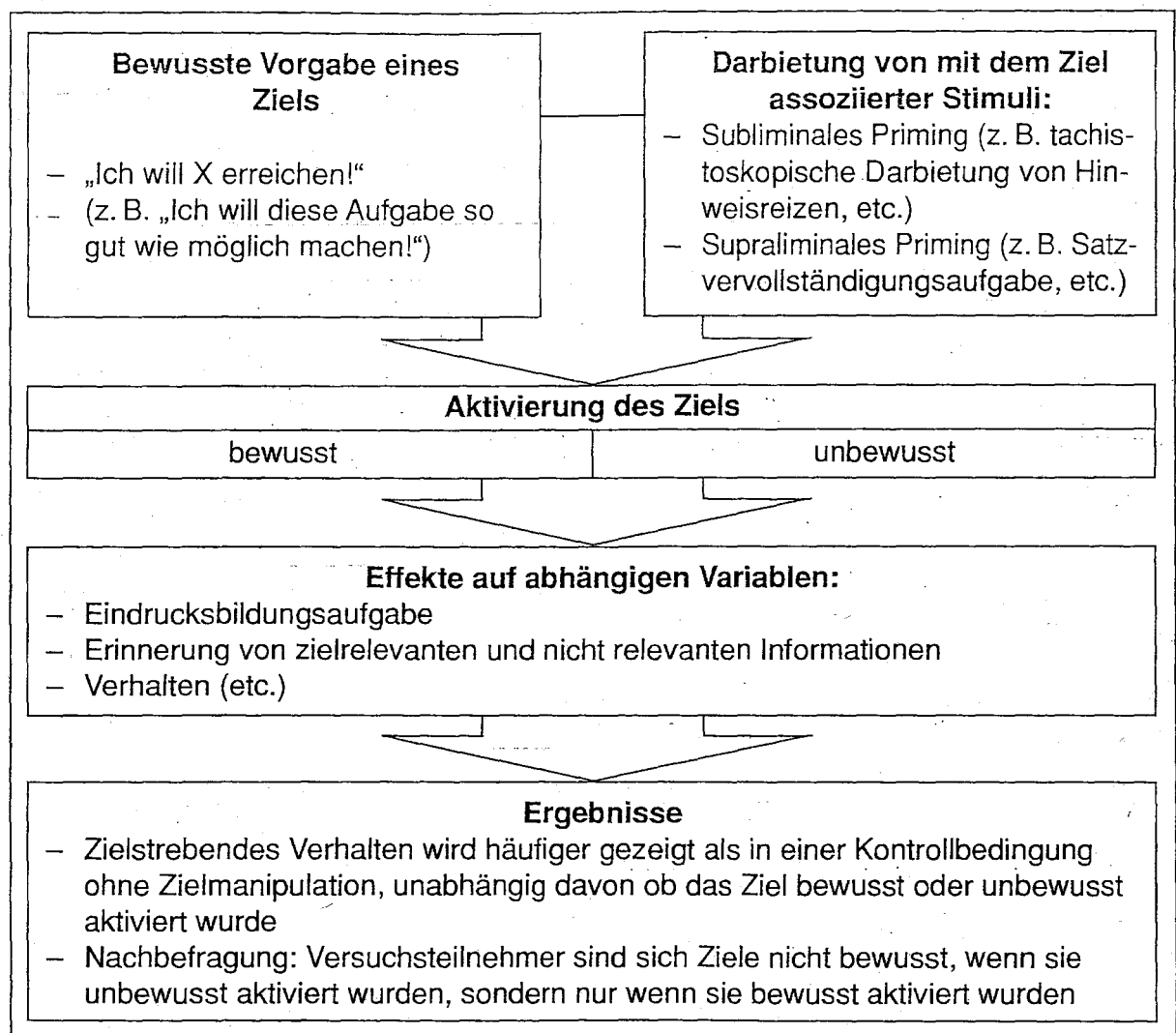


Abbildung 1: Unbewusste und bewusste Aktivierung von Zielen

¹ Unter unbewussten Prozessen werden Prozesse verstanden, die nur wenig kognitive Ressourcen brauchen, prompt und ohne die Aufmerksamkeit darauf richten zu müssen ablaufen.

große Anstrengungen und ohne eine weitere bewusste Zielsetzung (→ Zielsetzungstheorie) auf Umweltbedingungen reagiert, die das Erreichen eines Ziels unterstützen, sobald das Ziel aktiviert worden ist. Das erleichtert es, in einer komplexen Umwelt weiterhin ein Ziel zu verfolgen, selbst wenn die Aufmerksamkeit auf andere Dinge ausgerichtet ist. Die Unterschiede zwischen bewusster und unbewusster Aktivierung von Zielen sind in Abbildung 1 dargestellt.

2 Automotiv-Theorie: Die unbewusste Aktivierung und Verfolgung von Zielen

Die Automotiv-Theorie (Bargh, 1994, 2006) nimmt an, dass → *Ziele* mental genauso repräsentiert sind wie Kognitionen. Das heißt, dass Ziele genauso wie Kognitionen durch das Auftauchen bestimmter Objekte in der aktuellen Umwelt automatisch aktiviert werden können, wenn sie mit diesen in der Vergangenheit wiederholt zusammen auftraten. Wenn bspw. ein Kind bei Anwesenheit der Mutter sich wiederholt ganz bewusst ein Leistungsziel (→ Leistung) setzt, kann auf Dauer dieses Ziel automatisch und somit ohne bewussten Willensakt durch die Anwesenheit der Mutter aktiviert werden.

Bargh (1994, 2006) konnte zeigen, dass ein unbewusst aktiviertes Ziel dieselben Effekte auf Gedanken und Verhalten hat wie ein bewusst gesetztes Ziel. Das bedeutet für das obige Beispiel, dass das unbewusst durch die Anwesenheit der Mutter aktivierte Leistungsziel dazu führt, dass das Kind sich bei ihrer Anwesenheit besonders stark anstrengt, um seine Hausaufgaben gut zu erledigen. Genauso wie es durch das bewusst gefasste Ziel, die Hausaufgaben gut zu erledigen, geschehen wäre.

Beispiel: Studie zu unbewusst aktivierten Zielen

Ziele können beispielsweise durch die Bearbeitung einer Satzkonstruktionsaufgabe unbewusst aktiviert werden, wenn das verbale Material zielbezogene Wörter enthält (Bargh & Chartrand, 2000). Chartrand und Bargh (1996) ließen in einer Bedingung Sätze aus Wörtern konstruieren, die mit der Bildung von Eindrücken von anderen Personen assoziiert sind (z. B. „beurteilen“). In der anderen Bedingung waren für die Satzkonstruktion Wörter aus dem Bereich „Erinnerung“ (z. B. „behalten“) vorgegeben. Durch die Beschäftigung mit diesen Wörtern sollte unbewusst das Ziel, sich einen Eindruck zu bilden bzw. sich etwas zu merken, aktiviert werden. Danach sollte eine weitere Aufgabe gelöst werden, die angeblich nichts mit der Satzkonstruktionsaufgabe zu tun hatte: Versuchsteilnehmer lasen eine Reihe von Verhaltensweisen, die von einer Person gezeigt wurden. Danach wurden sie unerwartet gebeten, alle Informa-

tionen an die sie sich erinnern konnten, wiederzugeben. Versuchsteilnehmer, bei denen unbewusst das Eindrucksbildungsziel aktiviert worden war, konnten mehr Verhaltensweisen erinnern und diese stärker als Eindruck von der geschilderten Person wiedergeben als Versuchsteilnehmer, bei denen unbewusst das Erinnerungsziel aktiviert worden war. Diese Studie replizierte Ergebnisse der Eindrucksbildungsforschung: Ein bewusst gesetztes Eindrucksbildungsziel führt dazu, dass man sich mehr Informationen über eine Person merkt als wenn man bzgl. dieser Person ein bewusstes Erinnerungsziel hat. In diesem Sinne konnte also gezeigt werden, dass Ziele tatsächlich unbewusst aktiviert werden können und danach dieselben Auswirkungen auf Gedanken und Verhalten haben wie bewusst gesetzte Ziele.

3 Der Einfluss unbewusst aktivierter Ziele

Bei Studien zur Automotiv-Theorie ist es notwendig, Versuchsteilnehmer nach der Studie intensiv zu befragen, ob sie sich der Aktivierung des Ziels bewusst waren. In der Regel glauben die Versuchsteilnehmer nach der Studie gar nicht, dass bei ihnen unbewusst ein Ziel aktiviert worden ist, selbst wenn man ihnen erklärt, wie das geschah. So beobachteten Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar und Trötschel (2001, Studie 2), dass unbewusst aktivierte Ziele sich auf das Verhalten auswirken, ohne dass die Betroffenen das merken. Diese Autoren aktivierten in einer Experimentalgruppe unbewusst das Ziel, mit einem Gegner in einer Verhandlungsaufgabe zu kooperieren oder baten in einer zweiten Experimentalgruppe Versuchsteilnehmer darum, sich dieses Ziel ganz bewusst zu setzen. Versuchsteilnehmer in beiden Experimentalgruppen zeigten im offenen Verhalten mehr Kooperation (→ Prosoziales Verhalten) als Versuchsteilnehmer, bei denen dieses Ziel weder bewusst noch unbewusst aktiviert worden war (Kontrollgruppe). Fragte man sie aber nach ihrem Kooperationsverhalten, gaben nur Versuchsteilnehmer der bewussten Experimentalbedingung an, kooperiert zu haben, nicht aber Versuchsteilnehmer der unbewussten Experimentalbedingung. Das bedeutet, dass Versuchsteilnehmer, bei denen das Ziel zu kooperieren unbewusst aktiviert worden war, zwar mehr kooperierten als Versuchsteilnehmer der Kontrollbedingung, sich dessen aber offensichtlich nicht bewusst waren. Wurde ein Ziel also unbewusst aktiviert, wirkte es sich zwar auf das offene Verhalten aus, man war sich dessen aber nicht bewusst.

Das Verfolgen unbewusster Ziele hat dieselben Effekte auf Denken, Gedächtnis und Verhalten wie sie für bewusst gesetzte Ziele berichtet werden (Bargh, 2006; Bargh & Williams, 2006). So wird unabhängig davon, ob ein Ziel bewusst gesetzt oder unbewusst aktiviert wurde, die Verarbeitung und das Erinnern von Informationen und die Handlungssteuerung (→ Handlungskontrolltheorie, → Intentions-

theoretischer Ansatz) beeinflusst. Hinsichtlich des Erreichens von Zielen scheint es also keine Rolle zu spielen, ob sie bewusst gefasst oder unbewusst aktiviert werden. Ziele beeinflussen die Verarbeitung von Informationen, die für ihr Erreichen relevant sind, und steuern dadurch das Verhalten in die beabsichtigte Richtung (Bargh, 2006; → Intentionstheoretischer Ansatz; → Rubikonmodell der Handlungsphasen).

4 Ähnlichkeiten unbewusster und bewusster Verfolgung von Zielen

Die Forschung zum bewussten Zielstreben hat Eigenschaften bewussten Zielstrebens dokumentiert, die nichts mit dem jeweiligen Inhalt des Ziels zu tun haben, also davon unabhängig sind, ob es sich um ein Leistungsziel (→ Leistung) oder um ein soziales Ziel (→ Anschluss und Intimität; → Prosoziales Verhalten) handelt. Es soll nachfolgend diskutiert werden, inwiefern inhaltsunabhängige Eigenschaften bewussten Zielstrebens auch auf unbewusstes Zielstreben zutreffen.

Das Erreichen von Zielen hat positive Effekte auf die Selbstwertschätzung (Heckhausen, 1977). Dadurch hebt sich nach dem Erreichen eines Ziels die Stimmung und man strebt anschließend sogar nach noch schwierigeren Zielen (proaktives Zielstreben; Bandura, 1997). Chartrand und Bargh (2002) überprüften inwiefern auch das Erreichen eines unbewusst aktivierten Ziels die positiven Effekte des Erreichens von bewusst gesetzten Zielen nach sich zieht. Hierzu wurde entweder ein sehr hohes Leistungsziel unbewusst aktiviert (Experimentalbedingung), oder den Versuchsteilnehmern nur gesagt, dass sie eine Aufgabe lösen sollen womit ein weniger hohes Leistungsziel manipuliert wurde (Kontrollbedingung). Danach erhielten die Versuchsteilnehmer Anagramme, die entweder sehr einfach oder gar nicht zu lösen waren. Dadurch erreichten Versuchsteilnehmer der Experimentalbedingung bei einfachen Anagrammen ihr hohes Leistungsziel und bei den unlösbaren Anagrammen verfehlten sie es. Nach der Anagrammaufgabe beurteilten alle Versuchsteilnehmer ihre Stimmung und absolvierten einen verbalen Fähigkeitstest. Mit dem Stimmungsfragebogen sollte erfasst werden, inwiefern Leistung und Stimmung in Zusammenhang standen. Mit dem verbalen Fähigkeitstest sollte proaktives Zielstreben untersucht werden. Es zeigte sich, dass unbewusstes und bewusstes Zielstreben nach der Zielerreichung zu denselben Effekten führt: In der Kontrollbedingung zeigten alle dieselbe Stimmung, unabhängig davon, ob sie die einfach zu lösenden Anagramme bearbeitet hatten oder die nicht lösbaren. Dasselbe galt für den verbalen Fähigkeitstest: Die Leistung der Versuchsteilnehmer in der Kontrollbedingung war unabhängig von der Art der zu lösenden Anagramme. Anders sahen die Ergebnisse in der Experimentalbedingung aus: Da hier unbewusst ein hohes Leistungsziel aktiviert worden war, war nach dem Lösen der einfachen Anagramme (Leistungsziel wurde erreicht) die Stimmung besser als

nach Bearbeitung der nicht lösbaren Anagramme (Leistungsziel wurde nicht erreicht). Außerdem waren hier im verbalen Fähigkeitstest Versuchsteilnehmer besser, wenn sie zuvor die lösbaren Anagramme bearbeitet hatten. Das bestätigte, dass das Erreichen von unbewusst aktivierten Zielen dieselben Effekte (proaktives Zielstreben und positive Stimmung) nach sich zieht wie das Erreichen bewusst aktivierter Ziele.

Weiterführende Literatur

- Bargh, J. A. (2006). What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behavior. *European Journal of Social Psychology*, *36*, 147–168.
- Bargh, J. A. & Williams, E. L. (2006). The automaticity of social life. *Current Directions in Psychological Science*, *15*, 1–4.

Literatur

- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bargh, J. A. (1994). The four horseman of automaticity: In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (pp. 1–40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J. A. & Chartrand, T. L. (2000). The mind in the middle: A practical guide to priming and automaticity research. In H. T. Reis & C. M. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social and personality psychology* (pp. 253–285). New York: Cambridge University Press.
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K. & Trötschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and the pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*, 1014–1027.
- Chartrand, T. L. & Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of impression formation and memorization goals: Nonconscious goal priming reproduces effects of explicit task instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 464–478.
- Chartrand, T. L. & Bargh, J. A. (2002). Nonconscious motivations: Their activation, operation, and consequences. In A. Tesser, D. A. Stapel & J. V. Wood (Eds.), *Self and motivation: Emerging psychological perspectives* (pp. 13–41). Washington, DC: APA.
- Heckhausen, H. (1977). Achievement motivation and its constructs: A cognitive model. *Motivation and Emotion*, *1*, 283–329.