MENTALE KONTRASTIERUNG UND DIE VERARBEITUNG RÜCKGEMELDETER INFORMATIONEN

Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
des Doktors der Naturwissenschaften
an der Universität Konstanz
Mathematisch-Naturwissenschaftliche Sektion
Fachbereich Psychologie

vorgelegt von: Hyeonju Pak

Tag der mündlichen Prüfung: 25.04.2002
Referent: Prof. Dr. Peter M. Gollwitzer
Referent: Prof. Dr. Peter H. Steck

„Der Vogel kämpft sich aus dem Ei. Das ist die Welt.
Wer geboren werden will, muss eine Welt zerstören.
Der Vogel fliegt zu Gott, der Gott heißt Abraxas."

HERMANN HESSE: DEMIAN

VORWORT

Jeder hat Wünsche oder Träume, die irgendwann und irgendwie entstanden sind und so lange überdauern, bis sie in Erfüllung gehen. Aus irgendeinem Anlass werden einem unerfüllte Wünsche klar bewusst, entsteht eine kurze oder auch längere Unzufriedenheit, je nachdem, wie wichtig der jeweilige Wunsch ist. Meist ist die Unzufriedenheit noch größer bei denen, die ein Projekt erst gar nicht begonnen haben, als bei denen, die es zumindest probiert haben, jedoch nicht erfolgreich waren. Die größere Unzufriedenheit resultiert daraus, dass man zusätzlich zu dem unerfüllten Wunsch auch noch mit dem Gedanken beschäftigt ist, „wie es gelaufen wäre, wenn ich es versucht hätte." – Um eine solche Unzufriedenheit zu vermeiden, ist es offensichtlich wichtig, **Entschlüsse** zu fassen, um Wünsche zu realisieren. Das führt uns zu der Frage, wie sich aus einem Wunsch endlich ein Tatendrang entwickelt. Die meiner Arbeit zugrundeliegende Theorie gibt uns bedeutsame Hinweise, **wie** aus einem Wunsch die Entschlossenheit entsteht, die schließlich zur Realisierung des Wunsches führt.

Als ich mit dem Studium der Psychologie begann, war ich voller Freude, weil ich mich endlich zu etwas **entschlossen** hatte, was bisher nur als Wunsch in meinem Kopf existiert hatte. Die Zufriedenheit aufgrund der Entscheidung begleitete mich die ganze folgende Zeit. Nun, beim Schreiben des Vorworts zu meiner Dissertation, empfinde ich immer noch frisch die damalige Freude. Zudem bin ich froh, weil diese Arbeit nun mit Entschlossenheit zustande gekom-

men ist. Dafür bin ich vielen Menschen meinen Dank schuldig. An erster Stelle möchte ich mich ganz herzlich bei Prof. Dr. Gabriele Oettingen und Prof. Dr. Peter M. Gollwitzer bedanken, die mir großes Vertrauen entgegengebracht, mir zahlreiche wertvolle Ratschläge gegeben und mich in vielfältiger Weise unterstützt haben, diese Arbeit erfolgreich durchzuführen und abzuschließen. Auch möchte ich Prof. Dr. Peter H. Steck herzlich für die Unterstützung bei der Realisierung dieser Arbeit danken. Weiterhin möchte ich mich bei meinen Kollegen Michaela Scherer, Anja Achtziger, Andrea Seifert, Roman Trötschel und Ute Bayer für die angenehme und anregende gemeinsame Konstanzer Arbeitszeit bedanken. Besonderer Dank gilt Ute Bayer, die mir wichtige fachliche und organisatorische Ratschläge gegeben hat. Ich bedanke mich auch bei Katrin Wiesand, die als Co-Versuchsleiterin tätig war und die Versuchsteilnehmer rekrutiert hat.

An dieser Stelle möchte ich meinen Eltern herzlich danken, die niemals daran gezweifelt haben, dass ich mein Vorhaben verwirklichen kann. Dieses Vertrauen hat mich die ganze Zeit ermutigt. Schließlich möchte ich ganz herzlich meinem Mann danken, der mir in Höhen und Tiefen liebevoll zur Seite gestanden hat.

2002년 1월 30일 아버님의 고희를 기하여, 부모님께 이 논문을 바칩니다.

ANLÄSSLICH DES 70. GEBURTSTAGES MEINES VATERS AM 30.01.2002

WIDME ICH DIESE ARBEIT MEINEN ELTERN.

INHALT

1. Einleitung 1

2. Bedeutsamkeit der Zielsetzung 4
2.1. Ziele und zielgerichtetes Verhalten 5
2.2. Unterscheidung zwischen Zielsetzung und Zielrealisierung 7
2.3. Zielsetzung als erster Schritt in Richtung auf die Zielverfolgung 11

3. Erwartung als Moderator im Prozess der Zielsetzung 14
3.1. Die Entwicklung des Konzepts „Erwartung“ 14
3.2. Dimensionen von Erwartungen 19
3.3. Erwartungen und Leistungserfolg 20
3.4. Sind hohe Erwartungen für die Zielentstehung ausreichend? 21

4. Die Theorie der Phantasierealisierung 22
4.1. Zwei Formen des Zukunftsdenkens 22
4.2. Drei Wege zur Zielsetzung 24
4.3. Zwei wichtige Aspekte beim Prozess des mentalen Kontrastierens 28
4.4. Mentale Kontrastierung und Zielverpflichtung 29
4.5. Zusammenfassung 34

5. Informationsverarbeitung 1: Mediatoren der Informationsverarbeitung 36
5.1. Motivation und Informationsverarbeitung 36
5.2. Valenz der Information 38
5.3. Selbstregulatorische Prozesse bei der Informationsverarbeitung 40
5.4. Volitionale Strategie und Informationsverarbeitung 41
5.4.1. Planende Bewusstseinslage 43
5.4.2. Handlungskontrolle 47

6. Informationsverarbeitung 2: Aufrechterhaltung der Ziele und Anstrengungsregulation bei Zielverfolgungsprozessen.....49

6.1. Aktuelle Ziele im Gedächtnis.....49

6.2. Repräsentation und Aufrechterhaltung von Absichten 52

6.3. Zielverfolgung bei auftretenden Schwierigkeiten.....55

7. Eigene Fragestellung.....58

8. Experiment 1: Mentale Kontrastierung und Erinnerungsleistung.....61

8.1. Exkurs: Free recall vs. Cued recall.....63

8.2. Methode.....64

8.2.1. Versuchsteilnehmer 64

8.2.2. Design 65

8.2.3. Versuchsablauf 65

8.3. Ergebnisse.....71

8.3.1. Deskriptive Analyse 71

8.3.2. Überprüfung der Bedeutsamkeit der Relevanz und des Zeitpunkts der Rückmeldung.....72

8.3.3. Hypothesenprüfung.....75

8.4. Diskussion 80

9. Experiment 2: Mentale Kontrastierung und Fähigkeitseinschätzung....83

9.1. Methode.....85

9.1.1. Versuchsteilnehmer 85

9.1.2. Design 85

9.1.3. Versuchsablauf 86

9.2. Ergebnisse.....93

9.2.1. Deskriptive Analyse 93

9.2.2. Überprüfung der Bedeutsamkeit des Zeitpunkts der Rückmeldung.....94

9.2.3. Hypothesenprüfung.....95

9.3. Diskussion 101

10. Zusammenfassende Diskussion und Ausblick 103
10.1. Erfolgreiche Emotionskontrolle und mentale Kontrastierung.....105
10.2. Planende Bewusstseinslage und mentale Kontrastierung.....106
10.3. Art der Informationsverarbeitung und mentale Kontrastierung.....108
10.4. Weitere Untersuchungen 112

Zusammenfassung.....114

Literatur. 115

Anhang.....130

1. EINLEITUNG

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich damit, inwieweit die mentale Kontrastierung die Verarbeitung rückgemeldeter zielrelevanter Informationen beeinflusst. Die Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000), die die theoretische Grundlage meiner Arbeit bildet, setzt sich mit der Frage auseinander, welche selbstregulatorischen Prozesse dem Setzen von Zielen zu Grunde liegen. Diese Theorie verweist darauf, dass die Erfolgserwartung unterschiedliche Effekte auf Handlung und Zielsetzung zeigt, abhängig davon, wie man das zukünftige Ereignis mental bearbeitet. In dieser Theorie werden drei Arten selbstregulatorischen Denkens unterschieden: **Schwelgen** in der Phantasie, **Grübeln** über die negative Realität und die mentale Gegenüberstellung von positiver Phantasie und negativer Realität (**Kontrastierung**), wobei letzteres dazu führt, die Erfolgserwartung effektiv in Handeln umzusetzen. Schwelgen in der Phantasie und Grübeln über die negative Realität hingegen bedingen, dass das nachfolgende Handlungsengagement von den Erfolgswartungen entkoppelt bleibt. Damit bietet die Theorie der Phantasierealisierung eine Möglichkeit, die Frage zu beantworten, auf welche Weise ein zukünftiges Ereignis mental bearbeitet werden kann, um erwartungsgeleitetes und damit rationales Handeln zu begünstigen.

In zahlreichen Studien konnte gezeigt werden, dass bei hoher Erfolgserwartung die Zielverpflichtung bzw. das erfolgreiche Handeln durch die mentale Gegenüberstellung von positiver Phantasie mit der entgegenstehenden negativen Realität gefördert werden kann (Oettingen, 1996, 1997, 2000; Oettingen, Pak & Schnetter, 2001). Wenn die Kontrastierung bei Personen mit hoher subjektiver Erfolgserwartung verbindliche Ziele entstehen lässt, sollte man erwarten, dass zielrelevante Informationen effektiv verarbeitet werden, da zielgerichtetes Handeln die ständige Auseinandersetzung mit zielrelevanten Informationen einschließt.

Eine erfolgreiche Zielverfolgung stellt spezifische Anforderungen an die zielrelevante Informationsverarbeitung. So wird beispielsweise (1) ein effektiv funktionierendes Gedächtnissystem benötigt, das die Aufrechterhaltung und Repräsentation von Zielen fördert, so dass zielrelevante Informationen besser erinnert werden können. Des weiteren erfordert eine erfolgreiche Zielverfolgung (2) die Anwendung selbstregulatorischer Strategien, vor allem eine Anstrengungsregulation, wenn die handelnde Person mit Informationen konfrontiert wird, wonach die Zielerreichung gefährdet bzw. blockiert ist. Zum Beispiel sollten die betreffenden Personen die positive Einschätzung ihrer eigenen Fähigkeiten trotz einer negativen Rückmeldung beibehalten, was eine erfolgreiche Zielverfolgung gewährleistet.

Die vorliegende Arbeit widmet sich diesen beiden Aspekten der zielrelevanten Informationsverarbeitung. Anhand von zwei Experimenten wird untersucht, inwieweit sich die mentale Kontrastierung von Phantasie und Realität angesichts hoher Erfolgserwartung auf die Effektivität der zielrelevanten Informationsverarbeitung auswirkt. Die zielrelevanten Informationen wurden in beiden Experimenten als Rückmeldung in jeweils unterschiedlicher Form dargeboten: in Experiment 1 in Form von Aussagen über eigene Verhaltensweisen und in Experiment 2 in Form von Aussagen über die Ausprägung relevanter Fähigkeiten. Die postulierten Effekte wurden in Experiment 1 mit einem Erinnerungstest hinsichtlich der rückgemeldeten Informationen und in Experiment 2 durch Messung der Persistenz der eigenen positiven Fähigkeitseinschätzung nach negativer Rückmeldung ermittelt.

Im folgenden werde ich die Gliederung der vorliegenden Arbeit darlegen. In **Kapitel 2** geht es um die Bedeutsamkeit der Zielsetzung, wobei die Unterscheidung zwischen Zielsetzung und Zielrealisierung thematisiert wird. In **Kapitel 3** wird die Erwartung als wichtiger Moderator für die Prozesse der Zielsetzung dargestellt. In **Kapitel 4** referiere ich die Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000), die sich den selbstregulatorischen Prozes-

sen der Zielsetzung widmet. In **Kapitel 5** geht es um die Informationsverarbeitung, wobei verschiedene Mediatoren der Informationsverarbeitung dargestellt werden. **Kapitel 6** beschäftigt sich mit der Aufrechterhaltung von Zielen und der Anstrengungsregulation bei auftretenden Schwierigkeiten als wichtige Voraussetzung für die Zielverfolgung. **Kapitel 7** ist der eigenen Fragestellung gewidmet. In **Kapitel 8** und **9** wird über zwei eigene Experimente berichtet. Experiment 1 belegt, dass mentale Kontrastierung in Verbindung mit hoher Erfolgserwartung zu besseren Erinnerungsleistungen hinsichtlich zielrelevanter Informationen führt. In Experiment 2 konnte nachgewiesen werden, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung bei der Verarbeitung negativer Rückmeldungen eine erfolgreiche Anstrengungsregulation nutzen und dadurch ihre positive Fähigkeitseinschätzung aufrechterhalten. Das abschließende **10. Kapitel** dient der Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse.

2. BEDEUTSAMKEIT DER ZIELSETZUNG

Warum sind unter vergleichbaren Voraussetzungen bestimmte Personen engagierter bzw. leistungsfähiger als andere? Trotz der Alltäglichkeit dieser Fragestellung fällt es uns schwer, darauf eine theoretisch gut begründete Antwort zu geben. Wie die psychologische Forschung inzwischen gezeigt hat, sind *Ziele* ein wichtiger Faktor, der menschliches Handeln in einer konkreten Situation determiniert und damit auch vorhersagbar macht (vgl. Gollwitzer & Bargh, 1996; Gollwitzer & Moskowitz, 1996; Martin & Tesser, 1996; Oettingen & Gollwitzer, 2000).

Ziele beinhalten die Vorstellung von einem zukünftigen Zustand, Sollwert bzw. Handlungsergebnis. Ihnen unterliegen motivationale Elemente, wie z.B. Wünsche, Motive und Einstellungen. Allgemeine Ziele lassen sich in eine Reihe konkreter Handlungsziele bzw. Verhaltensabsichten (Intentionen) übersetzen, und diese wiederum in Handlungsstrategien bzw. Pläne. Sie müssen nicht immer bewusst sein; sie können auch verfolgt werden, ohne dass sie bewusst gesetzt oder formuliert werden. Dem Setzen klarer und anspruchsvoller Ziele wird ein großer Einfluss auf die Leistungserbringung zugeschrieben. Dabei gibt es einen Zusammenhang zwischen ansteigendem Zielniveau und erfolgreicher Leistung. Wichtig ist insbesondere das Setzen quantitativer, spezifischer und schwieriger Ziele. Anspruchsvolle Ziele fördern die Leistung offenbar dadurch, dass sie die Erzeugung von Strategien provozieren.

Menschliches Handeln hat prozesshaften Charakter. Bei der Realisierung eines angestrebten Handlungsergebnisses werden verschiedene Stadien durchlaufen, wobei eine Reihe von Faktoren die Umsetzung von Zielen in tatsächliches Handeln beeinflusst. Von Bedeutung ist insbesondere, ob es zur Bildung konkreter Handlungsabsichten und geeigneter Handlungsstrategien kommt.

Dieses Kapitel beschäftigt sich vor diesem Hintergrund schwerpunktmäßig mit Zielsetzung und Zielrealisierung. Zunächst gebe ich einen Überblick über die Bedeutung von Zielen für das menschliche Verhalten: Erfolgreiches zielgerichtetes Verhalten beginnt mit der Zielsetzung und endet mit der Zielerreichung.

Anschließend diskutiere ich den Unterschied zwischen Zielsetzung und Zielrealisierung, wobei insbesondere das Modell der Handlungsphasen referiert wird. Schließlich wird das Setzen von Zielen als erster Schritt in Richtung auf die Zielverfolgung behandelt.

2.1. Ziele und zielgerichtetes Verhalten

Wie bereits dargelegt, sind Ziele wichtige Determinanten von Verhalten. Menschliche Aktivitäten orientieren sich an Zielen und streben das Erreichen von Zielen an. Das folgende Zitat von James zeigt, dass die Untersuchung zielgerichteten Verhaltens in der Psychologie schon früh beginnt:

> *„The pursuance of future ends and the choice of means for their attainment are the mark and criterion of the presence of mentality in a phenomenon." (James, 1890, S. 8).*

Nach James (1890/1950) wird Verhalten durch Absichten gesteuert. Sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind, kann das in der Absicht spezifizierte Verhalten in tatsächliches Handeln umgesetzt werden. Nach Ansicht von McDougall (1908/1931) steuern Zielsetzungen das Verhalten von Personen. Diese Verhaltenssteuerung basiert auf kognitiven Prozessen, die auf der Diskrepanz zwischen aktueller Situation und gesetztem Ziel beruhen. Nähert sich ein Handlungsergebnis dem zu erreichenden Ziel, erlebt man dies als positiv, Misserfolg dagegen als negativ.

Auch Vertreter der deutschen Willenspsychologie gingen von einer Beziehung zwischen Kognitionen und Verhalten aus. Ach (1935) behauptet, dass die mentale Verknüpfung antizipierter zukünftiger Handlungsgelegenheiten mit ei-

nem intendierten (zielgerichteten) Verhalten eine Determination entstehen lässt, welche die Person dazu drängt, das Verhalten auszuführen, wenn die kritische Gelegenheit tatsächlich auftritt. Die Stärke der Determination hängt davon ab, wie konkret die antizipierte Situation spezifiziert ist und wie stark das Wollen der Person ist. Lewin (1926) verweist darauf, dass durch das Fassen einer Intention ein Quasi-Bedürfnis entsteht, das eine Vielzahl von passenden Gelegenheiten mit einer Aufforderung zum Handeln ausstattet. Nach Lewin geben Ziele daher verschiedenen Ereignissen und Objekten einen Aufforderungscharakter, der das Streben nach der Realisierung dieser Ziele verlangt (vgl. Oettingen & Gollwitzer, 2000, 2001).

Nach der Zielsetzungstheorie von Locke und Latham (1990) wird alles Verhalten über individuelle Ziele reguliert. Die Grundannahme dieser Theorie besteht darin, dass Ziele zum Handeln motivieren und verschiedene Leistungsziele bei gleichen Fähigkeiten zu Leistungsunterschieden führen. Nach Locke & Latham ist ein Ziel mit den folgenden Mechanismen verknüpft: Anstrengung, Beharrlichkeit und Richtung. Diese drei Zielmechanismen werden wirksam, wenn man ein Ziel hat und in Richtung auf dieses Ziel handelt. Ziele haben zwei Richtungseffekte: (1) Sie orientieren die Person hin auf zielrelevante und weg von zielirrelevanten Aktivitäten und Materialien. (2) Sie aktivieren gespeichertes Wissen und Fähigkeiten in bezug auf das Ziel. Ziele lenken die Aufmerksamkeit auf relevante Verhaltensweisen und Ergebnisse und haben einen Einfluss darauf, wie Informationen verarbeitet werden. Ziele geben dem Individuum eine „Tunnelvision“.

Da erfolgreiches zielgerichtetes Verhalten mit der Zielsetzung beginnt und mit der Zielerreichung endet, fokussiert die motivationale Forschung darauf, wann und wie zielgerichtete Verhaltensweisen (1) gestartet (Zielsetzung), (2) verfolgt bzw. aufrechterhalten (Zielverfolgung) und (3) beendet werden (Zielerreichung), indem zwei Aspekte, d.h. Zielsetzung und Zielverfolgung, getrennt untersucht werden (Gollwitzer, 1990; Heckhausen, 1991; Lewin, Dembo, Festinger, & Sears, 1944). Im nächsten Abschnitt stelle ich die Unterscheidung zwischen Zielsetzung und Zielrealisierung dar.

2.2. Unterscheidung zwischen Zielsetzung und Zielrealisierung

Die Unterscheidung zwischen Zielsetzung und Zielrealisierung kann man anhand des Modells der Handlungsphasen mit seiner Unterscheidung zwischen Motivationsphase (Intentionsbildungsphase) und Volitionsphase (Phase des Intentionsumsetzens) veranschaulichen. Bevor ich auf dieses Modell eingehe, gebe ich einen kurzen historischen Überblick, wie die Konstrukte „Intention“ und „Volition“ in der auf die Vorhersage menschlichen Verhaltens gerichteten Forschung thematisiert werden.

Intention als Verhaltensdeterminante. Die Sozialpsychologie ging in früherer Zeit von der Annahme aus, dass das Verhalten des Menschen weitgehend von seinen Einstellungen bestimmt wird. Es hat sich in empirischen Studien jedoch vielfach gezeigt, dass Einstellungen keine zuverlässigen Prädiktoren für Verhalten sind: Wicker (1969) hat die zusammenfassende Schlussfolgerung gezogen:

> „*Insgesamt geht aus diesen Untersuchungen hervor, daß es wesentlich wahrscheinlicher ist, daß Einstellungen keine oder nur geringe Beziehung zum Verhalten aufweisen, als daß eine enge Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten besteht. Produkt-Moment-Korrelationen, die die beiden Antworten in Beziehung setzen, liegen selten höher als 0.30 und oft in der Höhe von Null.“* (S.65).

Die soeben dargelegte Problematik der geringen Übereinstimmung von Einstellungen und gezeigtem Verhalten greifen Ajzen und Fishbein in ihrer Theorie der Handlungsveranlassung (1980) auf. Diese Theorie erklärt den Einfluss von Persönlichkeits- und Situationsvariablen auf den Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten. Sie enthält folgende Komponenten: Überzeugungen (beliefs), Einstellung, subjektive Norm, Verhaltensintention und Verhalten.

In dieser Theorie spielt nicht nur die Einstellung, sondern auch die sogenannte „subjektive Norm“ eine wichtige Rolle für die Vorhersage von Verhalten. Einstellungen und subjektive Norm bestehen aus Überzeugungen, die von verschiedenster Art und verschieden gewichtet sein können. Die Einstellung wird hierbei als eine gefühlsmäßige Einschätzung verstanden: *„... from our point of view an attitude toward any concept is simply a person's general feeling of favorableness or unfavorableness for that concept.“ (Ajzen & Fishbein, 1980, S. 54).* Den Begriff der „subjektiven Norm“ verstehen die Autoren wie folgt: *„In our theory, 'subjective norm' refers to a specific behavioral prescription attributed to a generalized social agent“ (Ajzen & Fishbein, 1980, S. 57).*

Das Modell sagt eine starke Korrelation zwischen Intentionen und Verhalten vorher. Verhaltensintentionen sind demnach die besten Prädiktoren für tatsächlich gezeigtes Verhalten. Ajzen und Fishbein (1980) haben die Bedeutung von Intentionen wie folgt formuliert:

> „*From our point of view, intention is the immediate determinant of behavior, and when an appropriate measure of intention is obtained it will provide the most accurate prediction of behavior.*“ (S. 41).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass diese Theorie die Bedeutung von Überzeugungen bzw. Intentionen für das Handeln betont. Die „Theory of Planned Behavior“ (Ajzen, 1985, 1988; Ajzen und Madden, 1986), die eine Erweiterung der Theorie der Handlungsveranlassung darstellt, hat eine neue Komponente, die Verhaltenskontrolle (perceived behavioral control), hinzugefügt. Dieser neue Faktor der Verhaltenskontrolle kann mit Banduras Konstrukt der Selbstwirksamkeitserwartung verglichen werden (siehe Abschnitt 3.2), welches sich auf die eigenen Kompetenzen in schwierigen Situationen bezieht (vgl. Bandura, 1997).

Volition als ergänzende Verhaltensdeterminante. Der Schwerpunkt der Theorie der Handlungsveranlassung liegt in der Intentionsbildung. Ajzen (1988) konzeptualisiert Intentionen als Vorhersagen des eigenen Verhaltens, ohne

sich mit den Bedingungen der Realisierung dieser Intentionen und den dabei auftretenden Schwierigkeiten auseinander zu setzen. Nach Heckhausen (1986) reicht das Konzept der Intention zur Handlungsvorhersage nicht aus, sondern es ist nötig, einen Zwischenprozess zwischen der Intentionsbildung und dem tatsächlichen Handeln zu konzeptualisieren, der die Umsetzung von Intentionen und die Ausführung von Handlungen beinhaltet. Dieser Prozess wird als volitionaler Prozess bezeichnet.

Der Begriff der Volition wurde vor allem von Heckhausen, Gollwitzer und Kuhl geprägt. Dieses Konzept findet sich jedoch bereits in der deutschen Willenspsychologie (Ach, 1905, 1910; Lewin, 1926). Ach hält den Willensakt (also volitionale Prozesse) immer dann für notwendig, wenn sich dem Handelnden äußere oder innere Hemmnisse in bezug auf ein Ziel entgegenstellen. Um mit volitionalen Funktionen zu arbeiten, müssen störende Emotionen nach Achs Meinung bewusst werden. Bewusstheit ist in seiner Theorie das Charakterisierende der Handlungswahl und -entscheidung.

Lewin unterscheidet zwischen (1) Ausführung einer Vornahmehandlung und (2) Ausführung einer Willenshandlung: Die Ausführung einer Vornahmehandlung fällt in den Motivationsbereich und die Ausführung einer Willenshandlung in den Volitionsbereich. Lewin beschäftigt sich im Unterschied zu Ach nicht mit bewussten und willkürlichen Handlungskontrollvorgängen, sondern nur mit unbewussten, motivationalen Vorgängen. Ach kritisiert diese strikte Abgrenzung zwischen unbewusster Motivation und bewusster Volition. Er vertritt die Meinung, dass beide Prozesse nur schwer voneinander abzugrenzen seien. Das führt zur Kontroverse zwischen beiden Forschern, der sogenannten „Motivations-Volitions-Kontroverse“.

Beide Prozesse, d.h. motivationaler und volitionaler Prozess, finden sich im Modell der Handlungsphasen von Heckhausen und Gollwitzer (1987; Gollwitzer, 1990). Die Intentionsbildung findet in der Motivationsphase (Zielsetzung) statt, während die Umsetzung von Intentionen sowie die Ausführung von Handlungen in der Volitionsphase (Zielstreben, Zielrealisierung) stattfinden.

Modell der Handlungsphasen. In ihrem Modell der Handlungsphasen („Rubikonmodell“) unterscheiden Heckhausen und Gollwitzer (1987; Gollwitzer, 1990) vier Phasen, die von der Zielsetzung bis zur Realisierung eines Ziels durchlaufen werden, wobei jede Phase unterschiedliche Aufgaben an das Individuum stellt (siehe Abbildung 1).

Das Modell geht davon aus, dass Menschen immer mehr Wünsche besitzen, als Zeit und Gelegenheit vorhanden sind, diese zu verwirklichen. Um zumindest einige Wünsche verwirklichen zu können, muss ausgewählt werden. In der ersten Phase (**Phase des Abwägens**) wird zwischen verschiedenen Wünschen abgewogen und es werden neue Ziele gebildet. Welcher Wunsch ausgewählt wird, hängt von den beiden Faktoren „Wünschbarkeit“ und „Realisierbarkeit“ ab. Dieser Wahlprozess beinhaltet einen Willensakt, durch den ein reiner Wunsch in ein zu realisierendes Ziel umgewandelt wird. Hier erfolgt also eine Umwandlung des Wunsches in eine Absicht (Zielintention). Die Zielintention ist mit einer Selbstverpflichtung zur Zielerreichung (commitment) verknüpft. Mit der Entscheidung für ein bestimmtes Ziel findet ein „Überschreiten des Rubikons“ statt und es wird die nächste Phase eingeleitet.

Nach der Zielbestimmung folgt eine **Phase des Planens**, in der die Durchführung der Zielrealisierung geplant und vorbereitet wird. Hierbei werden die für die Zielverwirklichung notwendigen Handlungsschritte spezifiziert. Während in dieser ersten Phase die Aufgabe besteht, eine möglichst weitsichtige Entscheidung über das zu verfolgende Ziel zu fällen, geht es in der darauffolgenden planenden Phase darum, das gesetzte Ziel durch konkretes Verhalten zu erreichen. Die in der ersten Phase gebildeten Zielintentionen oder Absichten sind dabei eng mit Handlungsvorsätzen verknüpft. Die dritte Phase bezieht sich auf die eigentliche Durchführung der Zielhandlung (**Phase des Handelns**), deren Ergebnis dann in der vierten und letzten Phase in bezug auf das, was erreicht werden sollte, bewertet wird (**Phase des Bewertens**).

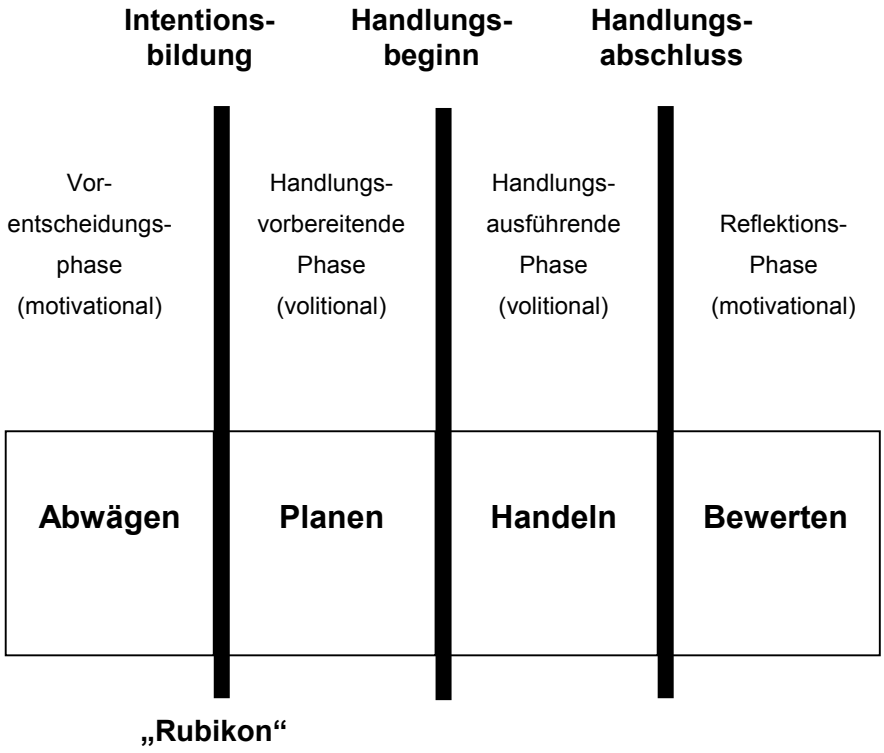


Abbildung 1. Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen (nach Heckhausen, 1989)

2.3. Zielsetzung als erster Schritt in Richtung auf die Zielverfolgung

In der Motivationspsychologie gibt es zwei Positionen in bezug auf das Setzen von Zielen (vgl. Oettingen, 1997). Die eine geht davon aus, dass der Übergang vom bloßen Wunsch zur Zielsetzung einen Entscheidungsakt darstellt. Insbesondere bei Klinger (1977) wurde der Akt der Entscheidung für ein Ziel als „Commitment“ bezeichnet und die Nachwirkung dieser Entscheidung als „Current Concern“.

Die andere Position bezieht sich darauf, dass zunächst Wünschbarkeit und Realisierbarkeit von möglichen Zielen überlegt werden, bevor sich Personen mit der Umwandlung von Wünschen in Ziele befassen. Die für die Zielset-

zung bedeutsamsten personseitigen Variablen sind Wünschbarkeit und Machbarkeit. Die *Wünschbarkeit* entspricht dem subjektiv eingeschätzten Anreiz der wahrscheinlichen kurz- oder langfristigen Konsequenzen der Zielverwirklichung. Die Konsequenzen beziehen sich auf antizipierte Selbstbewertungen, Bewertungen durch relevante Bezugspersonen oder auf die Annäherung an ein übergeordnetes Ziel (Heckhausen, 1977). Weiterhin wird durch das antizipierte positive Erleben des Zielstrebens die beurteilte Wünschbarkeit positiv beeinflusst (Oettingen & Gollwitzer, 2000, 2001). Die Einschätzung der *Machbarkeit* der Zielsetzung beruht auf den subjektiven Erwartungsurteilen hinsichtlich der Zielverwirklichung.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass Ziele dann gesetzt werden, wenn man ein Anliegen für wichtig hält und wenn man diesbezüglich hohe Erwartungen hat, d.h. mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgeht, dass dieses Anliegen in Erfüllung geht (vgl. Erwartung-mal-Wert-Theorien; zusammenfassend siehe Heckhausen, 1989). Je höher die Wünschbarkeit und Machbarkeit einer Zielsetzung beurteilt wird, um so wahrscheinlicher ist es, dass das Ziel gewählt wird (Ajzen, 1985; Heckhausen, 1991; Gollwitzer, 1990; Locke & Latham, 1990).

Gemäß dem Modell der Handlungsphasen (Gollwitzer, 1990; Heckhausen, 1991) verlangt eine erfolgreiche Zielverfolgung, wie wir in Abschnitt 2.2 gesehen haben, die Lösung von vier aufeinanderfolgenden Aufgaben: Treffen einer Zielentscheidung, Planung der Umsetzung des gewählten Ziels, Handeln in Richtung auf die Erreichung des Ziels und Bewertung der erreichten Ergebnisse. Obwohl das Modell der Handlungsphasen die Bedeutung des Zielsetzens als ersten Schritt in Richtung auf die Zielverfolgung erkennt, beschreibt es nicht die selbstregulatorischen Strategien des Zielsetzens (vgl. Oettingen & Gollwitzer, 2000, 2001). Das Modell der Handlungsphasen besagt nur, dass Personen Machbarkeit und Wünschbarkeit bedenken, wenn sie ihre Wünsche in Ziele umwandeln. Die Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000) hingegen verdeutlicht, welche Art von mentalen Prozessen dazu führt, dass Personen sich verbindliche Ziele setzen und bei der Zielsetzung tatsäch-

lich ihre Erwartungen (Machbarkeit) in Betracht ziehen. Die Theorie der Phantasierealisierung beantwortet also die Frage, **wie** aus einem Wunsch ein verbindliches Ziel wird. Bevor ich auf die Theorie der Phantasierealisierung eingehe, möchte ich das Konzept „Erwartung“ (Machbarkeit) darstellen, das als Moderator im Prozess der Zielsetzung und damit als Verhaltensdeterminante eine wichtige Rolle spielt.

3. ERWARTUNG ALS MODERATOR IM PROZESS DER ZIELSETZUNG

Im vorliegenden Kapitel geht es um die persönliche Variable, die im Prozess der Zielsetzung eine entscheidende Rolle spielt: Erwartung. Die Erwartung unterstützt sowohl die Intentionsbildung als auch die Handlungsausführung und scheint eine wichtige Variable für die Initiierung und Durchführung von Verhalten zu sein (vgl. Bandura, 1977; Heckhausen, 1980; Krampen, 1987; Schwarzer, 1987).

Zunächst gebe ich einen Überblick über die Entwicklung des Konzepts „Erwartung“ (Abschnitt 3.1). Anschließend stelle ich Dimensionen der Erwartung dar (Abschnitt 3.2). Danach geht es um den Zusammenhang zwischen Erwartung und Leistungserfolg (Abschnitt 3.3). Abschließend wird die Frage erörtert, ob das Vorhandensein hoher Erwartungen für die Zielentstehung ausreicht (Abschnitt 3.4).

3.1. Die Entwicklung des Konzepts „Erwartung“

Der Begriff der Erwartung hat eine lange Geschichte in der Sozialpsychologie. Erwartungen sind subjektive Wahrscheinlichkeiten in bezug auf den künftigen Zustand von Ereignissen, anhand derer vergangene Erfahrungen genutzt werden können, um die Zukunft zu planen bzw. um spätere Handlungen zu regulieren.

Im folgenden möchte ich verschiedene Konzeptualisierungen der Erwartung referieren. Anhand der ersten beiden Konzepte wird dargestellt, wie sich der Begriff der Erwartung als Determinante zukünftigen Verhaltens entwickelt hat. Anschließend werden verschiedene Erwartungsformen vorgestellt, die in der Forschung benutzt werden. Schließlich wird ein Vorschlag zur Konzeptualisierung der Gesamterwartung dargestellt.

Erwartung als in die Zukunft gerichtetes Urteil. Tolman (1932) betont die Bedeutung mentaler Prozesse bei der Analyse des Verhaltens und führt das Konzept der Erwartung zur Verhaltensvorhersage ein. Mentale Prozesse bilden demnach eine vermittelnde Instanz zwischen Umweltreizen bzw. physiologischen Reizen und dem beobachtbaren Verhalten.

Nach Ansicht von Tolman & Honzik (1930) wird gesammeltes Wissen erst verhaltensrelevant, wenn ein Anreiz besteht, dieses Wissen zu nutzen.

Tolman (1932) unterscheidet zwischen Lernen und Motivation. Lernen ist der Erwerb von Wissen, der in Form von Erwartungen, d.h. in die Zukunft gerichteten Urteilen, konzeptualisiert wird. Für die Umsetzung des erworbenen Wissens in Verhalten wird Motivation benötigt.

Tolman postuliert verschiedene Arten von Erwartungen:

- Erwartungen in bezug auf die Zielobjekte, d.h. in bezug auf Objekte, die beim Auftreten eines Bedürfnisses geeignet sind, dieses Bedürfnis zu befriedigen
- Erwartungen in bezug auf die Mittelobjekte, d.h. in bezug auf Objekte, die sich als Werkzeuge zum Erreichen von Zielen eignen
- Erwartungen in bezug auf die Mittel-Ziel-Relation, d.h. Beziehungen, die für das Handeln besonders wesentlich sind, weil sie den Zusammenhang zwischen einem Ziel und den zur Zielerreichung führenden Mitteln und Wegen erfassen und somit Zweckmäßigkeit und Möglichkeit einer in der Zukunft liegenden Handlung beurteilt werden können

Allerdings behandelt Tolman den Begriff der Erwartung lediglich als hypothetisches Konstrukt, das über Verhaltensbeobachtungen operationalisiert wurde.

Erwartung als mentale Repräsentation. Ab den 1960er Jahren wurden neue theoretische Konzepte entwickelt, die Erwartungen nicht mehr als hypothetische Konstrukte, sondern als mentale Repräsentationen verstanden, über die die Menschen Auskunft geben können, die also auch abgefragt werden können, z.B. bei Rescorla und Seligman.

Rescorla (1967) vermutet, dass bereits die einfachste Form von Verhaltenslernen komplexe kognitive Operationen voraussetzt: Der Organismus bildet eine Erwartung, dass dem unkonditionierten Reiz mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit der konditionierte folgt.

In der Theorie der gelernten Hilflosigkeit von Seligman (1975) spielt das Konzept der Erwartung eine zentrale Rolle. Hiroto und Seligman (1975) beobachteten in einem Experiment, dass erlebter Kontrollverlust bei unangenehmen Reizen zur Passivität führt. Die Autoren erklärten ihre Befunde mit der spezifischen Erwartungshaltung bei Kontrollverlust. Die betreffende Versuchsgruppe hatte demnach die Erwartung gebildet, unangenehme Reize auch in Zukunft nicht durch ihr Verhalten kontrollieren zu können, und nahm die unangenehmen Reize passiv hin. An diesem Beispiel sieht man, dass mentale Repräsentationen, d.h. eine bestimmte Erwartung, menschliches Verhalten beeinflussen. Damit gewinnt das Konzept „Erwartung“ große Bedeutung für die Erklärung menschlichen Verhaltens.

Generalisierte Erwartung. Erwartungen spielen eine Schlüsselrolle in Rotters (1954) Theorie des sozialen Lernens. Rotter definiert Erwartungen als „*subjektive Wahrscheinlichkeiten..., dass ein bestimmter Verstärker oder eine Gruppe von Verstärkern in einer gegebenen Situation oder in gegebenen Situationen auftreten wird*“ (Rotter et al., 1972, S.24). Rotter unterscheidet zwischen zwei verschiedenen Erwartungstypen, d.h. zwischen einfachen Erwartungen und Verhaltens-Verstärkungs-Erwartungen.

Einfache Erwartungen entsprechen einfachen Kognitionen oder Meinungen über die Eigenschaften von Objekten. Generalisierte Erwartungen sind Handlungs-Ergebnis-Erwartungen aufgrund von Erfahrungen, die insbesondere in neuartigen, mehrdeutigen Situationen in Form von Kontrollüberzeugungen aktualisiert werden.

Selbstwirksamkeits- und Ergebniserwartungen. Das Hauptinteresse von Bandura, in dessen sozial-kognitiver Handlungstheorie Erwartungen eine wichtige Rolle spielen, besteht einerseits darin, wie Personen lernen, und andererseits in der Frage, warum sie sich in bestimmter Weise verhalten. Beim Verhalten in einer konkreten Situation spielt die Motivation eine entscheidende Rolle. Diese Motivation hängt von unterschiedlichen Erwartungen ab, die die Person in bezug auf die Verhaltensweisen hat. Bandura (1997) unterscheidet zwei Erwartungsformen, die Handlungs-Ergebnis-Erwartung und die Selbstwirksamkeitserwartung. Die Handlungs-Ergebnis-Erwartung bezieht sich darauf, inwieweit ein bestimmtes Verhalten zu dem gewünschten Ergebnis führt. Die Selbstwirksamkeitserwartung bezieht sich darauf, inwieweit eine Person ein für ein erwünschtes Ereignis relevantes Verhalten ausführen kann.

Wie Rotter nimmt Bandura an, dass Erwartungen aufgrund von Erfahrungen gebildet, d.h. gelernt werden. Bandura unterscheidet hierbei zwischen direkter, stellvertretender und symbolischer Erfahrung. Nach Bandura beeinflussen folgende Mechanismen den Aufbau von Selbstwirksamkeitserwartungen: wenn (1) eine Person mit einem Verhalten erfolgreich ist (performance accomplishments), wenn (2) eine Person beobachtet, dass eine andere Person eine Aufgabe mit Erfolg löst (vicarious experience), wenn (3) eine Person sich selber einreden kann oder von anderen davon überzeugt wird, dass sie zu einem Verhalten fähig ist (verbal persuasion) oder wenn (4) eine Person die eigenen physiologischen Reaktionen wahrnimmt (physiological arousal).

Bei Bandura werden Erwartungen als Informationen betrachtet, die man den Versuchsteilnehmern mitteilen bzw. von ihnen erfragen kann. Erwartungen sind damit zu Informationen geworden, die aus eigener Erfahrung abgeleitet oder von anderen übernommen werden und verhaltensleitend sind.

Viele empirische Studien belegen, dass Selbstwirksamkeitsurteile ein Prädiktor des Verhaltens sind. Im Bereich der psychischen und physischen Gesundheit sowie im Leistungsbereich wurde immer wieder gezeigt, dass die Überzeugung, eine hohe Selbstwirksamkeit zu besitzen, vorteilhafte Konsequenzen für Motivation, Emotion und Problemlösen hat.

Erwartungen bezüglich der persönlichen Zukunft. Mit ihrem Begriff des „dispositionalen Optimismus“ verzichten Scheier und Carver (1985, 1987, 1992) auf eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Erwartungstypen. Die Erwartungen werden hierbei als ein über die Zeit stabiles Persönlichkeitsattribut (Disposition) angenommen, das Erfolg in verschiedenen Kontexten und Inhaltsbereichen vorhersagen soll. Gemessen wird dieses Persönlichkeitsmerkmal mit Hilfe einer psychometrischen Skala (Life Orientation Test, LOT), mit deren Hilfe allgemeines psychisches und physisches Wohlbefinden vorhergesagt werden kann.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Erwartung ein wichtiger Faktor ist, der menschliches Handeln in einer konkreten Situation determiniert und damit auch vorhersagbar macht. Zahlreiche Studien belegen den positiven Zusammenhang zwischen Erwartung und Handeln: Individuen formulieren, basierend auf ihrem Vorwissen, Wahrscheinlichkeitsaussagen über die möglichen Konsequenzen ihres Verhaltens. Diese Vorhersagen helfen ihnen dabei, durch geeignetes Handeln unangenehme Ereignisse zu vermeiden und angenehme herbeizuführen. Erwartungen spiegeln persönliche Erfahrungen wider und stellen damit einen Mechanismus dar, mit dem das eigene Verhalten gesteuert werden kann. Daher eignen sie sich gut, zukünftiges Verhalten vorherzusagen (Olson, Roese & Zanna, 1996).

3.2. Dimensionen von Erwartungen

Im vorigen Abschnitt haben wir gesehen, wie der Begriff der Erwartung entwickelt wurde und welche Erwartungstypen es gibt. In diesem Abschnitt gehe ich auf die Dimensionen von Erwartungen ein. Nach Olson und Mitarbeitern (1996) lassen sich vier Dimensionen unterscheiden, über die Erwartungen definiert werden können:

- **Explizitheit**, die sich darauf bezieht, ob Erwartung implizit (unbewusst) oder explizit (bewusst) entstanden ist
- **Sicherheit**, die sich auf die subjektive Wahrscheinlichkeit bezieht, mit der das vermutete Ergebnis bzw. Ereignis eintreten wird. Von Interesse für die psychologische Forschung sind nicht die „sachlichen“, sondern die „subjektiven“ Erwartungen.
- **Zugänglichkeit**, die sich auf die Wahrscheinlichkeit bezieht, dass sie genutzt wird, um die Wirklichkeit zu interpretieren
- **Wichtigkeit**, die sich auf ihre motivatonale Bedeutung bezieht, d.h. der Anreiz, der mit einer Erwartung verbunden ist

Die Ausprägung dieser Dimensionen hat Einfluss auf die Konsequenzen von Erwartungen. So moderieren beispielsweise Wichtigkeit und Zugänglichkeit, ob die Erwartungen tatsächlich zum Einsatz kommen: Damit Erwartungen ihre Wirkung entfalten können, müssen sie erst aktiviert werden. Das hängt davon ab, ob die Erwartungen zugänglich sind und ob sie sich auf ein Ereignis beziehen, das als wichtig beurteilt wird. Gut zugängliche Erwartungen können leichter abgerufen werden und werden daher eher verhaltensrelevant. Wenn eine Erwartung häufig aktiviert wird, in einem kurzen Zeitabstand zu einem relevanten Ereignis aktiviert wurde und die potentiellen Handlungsfolgen von der Person für attraktiv befunden werden, wird diese Erwartung leichter zugänglich und damit auch bedeutsamer für die Verhaltensregulation. Des weiteren hängt die

Aktivierung einer Erwartung davon ab, ob die betreffende Person das Anliegen als wichtig erlebt.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Verhaltenswirksamkeit von Erwartungen (und damit ihre Eignung als Verhaltensprädiktor) davon abhängt, ob sie aktiviert werden, was wiederum von Zugänglichkeit und Anreiz determiniert wird. Im folgenden Abschnitt gehe ich auf die Wirkungen von Erwartungen ein, die den positiven Zusammenhang zwischen Erwartung und Verhalten steuern.

3.3. Erwartungen und Leistungserfolg

Die enge Beziehung zwischen Erwartung und Leistungserfolg wird häufig auf motivationale Prozesse zurückgeführt. Erwartungen setzen aber auch eine Reihe von kognitiven, affektiven und physiologischen Prozessen in Gang, die steuernd auf Handlungsinitiierung und -ausführung wirken (Olson, Roese & Zanna, 1996). Erwartungen beeinflussen Aufmerksamkeit und Informationsaufnahme (Higgins & Bargh, 1987), haben Einfluss auf das Gedächtnis (erwartungsrelevante Information wird besser behalten als -irrelevante; Fiske & Taylor 1991; Higgins & Bargh, 1987; Stangor & McMillan, 1992) und wirken sich auf die Interpretation von Ereignissen aus.

Der positive Zusammenhang zwischen Selbstwirksamkeitserwartungen und Leistungen kann auf die folgenden Modifikationen der kognitiven bzw. affektiven Informationsverarbeitung zurückgeführt werden: Optimistische Personen wenden effizientere Problemlösestrategien an (Dweck & Leggett, 1988; Wood & Bandura, 1989), haben weniger aufgabenirrelevante Gedanken bei der Aufgabenbearbeitung (Sarason, 1984) und wählen weniger ferne Ziele (Bandura & Schunk, 1981). Darüber hinaus zeigen Personen mit hohen Erwartungen mehr Anstrengung und Ausdauer und erreichen deshalb bessere Leistungen (Lent, Brown & Larkin, 1984; Salomon, 1984). Erwartungen beeinflussen das affektive Geschehen: Hohe Erwartungen (positive Illusionen) steigern die Stimmung, was einen positiven Einfluss auf die psychische Gesundheit (well-

being) ausübt (Taylor & Brown, 1988). Erwartungen setzen physiologische Prozesse in Gang (angstreduzierende Wirkung hoher Erwartungen; Ross & Olson, 1981). Bandura und Mitarbeiter (1988) zeigten, dass Personen mit niedriger Selbstwirksamkeitserwartung auf schwierige Mathematikaufgaben mit stärkeren Stressreaktionen und erhöhter Bildung von Schmerzhormonen reagieren.

3.4. Sind hohe Erwartungen für die Zielentstehung ausreichend?

In diesem Kapitel geht es um die Erwartung, die im Prozess der Zielsetzung eine wichtige Rolle spielt. Zu Beginn dieses Kapitels habe ich kurz dargelegt, wie Ziele entstehen können. Hierzu wird in motivationspsychologischen Ansätzen im Rahmen der Erwartung-mal-Wert-Theorien ausgesagt, dass sich Personen diejenigen Anreize zum Ziel setzen, die sowohl einen hohen erwarteten Wert als auch eine hohe Realisierungswahrscheinlichkeit besitzen (vgl. Heckhausen, 1989). Wenn sich positive Zukunftsphantasien auf attraktive Anreize beziehen, müssten sich gemäß den Erwartung-mal-Wert-Theorien bei subjektiv hoher Erfolgswahrscheinlichkeit positive Zukunftsphantasien stets in verbindliche Zielsetzungen verwandeln. Nach Oettingen (1997, 2000) scheint dies jedoch nicht der Fall zu sein. Erst wenn positive Zukunftsphantasien mit negativen Aspekten der Realität mental kontrastiert werden, führen hohe Erfolgserwartungen zu intensiven Realisierungsbemühungen. Im nächsten Kapitel gehe ich auf die Theorie der Phantasierealisierung ein, die das Setzen von Zielen als selbstregulatorischen Prozess beschreibt.

4. DIE THEORIE DER PHANTASIEREALISIERUNG

Die Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000) analysiert Zielsetzungsprozesse, indem sie zwei Formen des Zukunftsdenkens unterscheidet, die unterschiedlichen Einfluss auf Motivation und Verhalten haben: Erwartungen versus freie Zukunftsphantasien.

Zunächst gehe ich auf zwei Formen des Zukunftsdenkens ein. Anschließend werden anhand der Theorie der Phantasierealisierung drei Wege zur Zielsetzung erläutert. In den nachfolgenden beiden Abschnitten stelle ich den Prozess des mentalen Kontrastierens von positiver Zukunftsphantasie mit negativer Realität dar und referiere entsprechende empirische Untersuchungen.

4.1. Zwei Formen des Zukunftsdenkens

Wie bereits angedeutet, hat sich „Erwartung“ nach Ansicht von Oettingen (1997) zu einem wichtigen kognitiven Konzept mit großer Verbreitung in der angewandten Forschung (Gesundheits-, pädagogische Psychologie) entwickelt. Die verschiedenen Erwartungstheorien postulieren hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen Erwartungen und Erfolg, dass optimistische Erwartungen den Erfolg fördern und sich positiv auf die körperliche und psychische Gesundheit auswirken.

Wir haben bereits in Kapitel 3 gesehen, dass Erwartungen Urteile darüber sind, wie wahrscheinlich ein bestimmtes Verhalten oder Ereignis auftreten wird. Erwartungen beziehen sich auf die Zukunft, beruhen jedoch auf den in der Vergangenheit gemachten Erfahrungen, reflektieren diese Erfahrungen und passen sich flexibel an neue Erfahrungen an. Erwartungen können in Form von Selbstwirksamkeitserwartungen (vgl. Bandura, 1977), von Ergebniserwartungen (vgl. Bandura, 1977) oder von Gesamterwartungen (Heckhausen, 1977; Oettin-

gen, 1996, 1997) auftreten. Sie sind fest an die in der Vergangenheit erlebten Ereignisse und gewonnenen Informationen geknüpft.

Zukunftsphantasien treten in Gestalt von Wünschen, Sehnsüchten, Gedanken und Vorstellungen über zukünftiges Verhalten oder künftige Ereignisse auf. Diese spontan vor dem „geistigen Auge“ entstehenden Bilder können zwar auf Erfahrungen beruhen. Gleichwohl nehmen sie keine Rücksicht auf die tatsächliche Realisierbarkeit. In solchen „Tagträumen“ können zudem reale Erlebnisse in einen völlig neuen Kontext gestellt oder Situationen ausgemalt werden, die nie stattgefunden haben (Klinger, 1990; Singer, 1966).

Erwartungen und Phantasien unterscheiden sich also in ihrem Bezug zur Realität. Während Erwartungen immer mit der Realität gekoppelt sind, können Phantasien ohne jeglichen Bezug zur Realität fortbestehen.

Erwartungen basieren auf der persönlichen Leistungsgeschichte. Da positive Erwartungen einer Person auf deren erfolgreicher Leistungsgeschichte basieren, ist es wahrscheinlich, dass sich auch zukünftiges Engagement für diese Person lohnt. Positive Erwartungen gehen daher mit einer vergleichsweise höheren Motivation einher, sich verbindliche Ziele zu setzen, Anstrengungsbereitschaft und Durchhaltevermögen zu entwickeln und eine erfolgreiche Zielrealisierung anzustreben. Demgegenüber sind negative Erwartungen das Resultat einer vergleichsweise erfolglosen Leistungsgeschichte.

Ganz anders hingegen stellt sich die Beziehung von Phantasie und Erfolg dar. Wenn man in seinen positiven Zukunftsphantasien die Realisierung des Erwünschten genießend vorwegnimmt, verringert dies die Motivation, sich verbindliche Ziele zu setzen und deren Realisierung aktiv voranzutreiben. Dennoch sind Phantasien notwendig, um sich Handlungsziele setzen zu können. Vorstellungen und mentale Bilder der Zukunft geben dem Handeln eine Richtung und schaffen so eine Voraussetzung für das Setzen von Zielen.

4.2. Drei Wege zur Zielsetzung

Die Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000) verweist darauf, dass die Erwartung unterschiedliche Effekte auf Handlung und Zielsetzung zeigt, und zwar abhängig davon, wie das zukünftige Ereignis mental bearbeitet wird. Diese Theorie beschreibt das Setzen von Zielen als selbstregulatorischen Prozess und postuliert dabei drei Wege zur Zielsetzung. Der erste Weg zur Zielsetzung ist erwartungsgebunden, die beiden anderen dagegen nicht:

(1) Mentale Kontrastierung positiver Zukunftsphantasien mit negativen Aspekten der widersprechenden Realität
(2) Schwelgen in positiven Zukunftsphantasien
(3) Grübeln über die negativen Aspekte der Realität

Der erwartungsgebundene Weg zur Zielsetzung: mentale Kontrastierung. Der erwartungsgebundene Weg resultiert aus der mentalen Kontrastierung positiver Zukunftsphantasien mit negativen Aspekten der widersprechenden Realität. Diese mentale Gegenüberstellung verankert freie Zukunftsphantasien in der momentanen Realität. Folglich erscheint die positive Zukunft als etwas, das es zu realisieren gilt, und die widersprechende negative Realität als etwas, das verändert werden muss. Die dadurch erfahrene Handlungsnotwendigkeit wirft bei der kontrastierenden Person die Frage auf, ob die Realität in Richtung der Phantasie verändert werden kann. Die Antwort darauf liefern die von der Person eingeschätzten Erfolgswahrscheinlichkeiten, die Realität in Richtung Phantasie verändern zu können. Die mentale Kontrastierung der positiven Zukunftsphantasien mit den negativen Aspekten der widersprechenden Realität macht somit den Blick für die Erfolgserwartungen frei. Die Erfolgserwartungen helfen bei der Beantwortung der Frage, ob man sich entsprechende Handlungsziele setzen soll. Hierdurch werden die Erfolgserwartungen aktiviert. Wenn die Erfolgserwartungen bezüglich der potentiellen Zielrealisierung hoch sind, kommt es zu einer hoch verbindlichen Zielsetzung, die Phantasie zu realisieren. Sind

die Erfolgserwartungen hingegen niedrig, wird keine Zielsetzung gebildet, und man verzichtet auf die Phantasierealisierung. Eine so entstandene verbindliche Zielsetzung, die also auf hohen Erfolgserwartungen basiert, hat eine starke, d.h. erwartungsgeleitete Zielverpflichtung zu Folge.

Schwelgen als nicht erwartungsgebundener Weg zur Zielsetzung. Der zweite Weg, der zu einer Zielsetzung führen kann, basiert auf dem bloßen Schwelgen in positiven Zukunftsphantasien, während die widersprechende negative Realität ignoriert wird. Da beim Schwelgen in positiven Phantasien der Realitätsbezug fehlt, können die Phantasieinhalte beliebig konsumiert und Erfolge spielerisch vorweggenommen bzw. genießerisch ausgekostet werden. Somit wird keine Handlungsnotwendigkeit erlebt und relevante Erfolgserwartungen werden nicht aktiviert. Zielsetzungen, die Phantasie zu realisieren, können auch auf diesem Weg entstehen. Sie reflektieren jedoch nicht die eingeschätzten Erfolgswahrscheinlichkeiten, sondern ausschließlich den positiven Anreiz, den die in der Phantasie abgebildeten Ereignisse auf die Person ausüben. Die Verbindlichkeit dieser Zielsetzungen ist deshalb generell moderat, was angesichts hoher Erfolgserwartungen eine zu schwache Verbindlichkeit der Zielsetzung und angesichts niedriger Erfolgserwartungen eine zu starke Verbindlichkeit gesetzter Ziele impliziert. Deshalb tritt lediglich eine mäßige, anreizgebundene Zielverpflichtung auf, die von den Erwartungen entkoppelt ist.

Grübeln als nicht erwartungsgebundener Weg zur Zielsetzung. Der dritte Weg ist das bloße Grübeln über die negativen Aspekte der Realität, wobei positive Zukunftsphantasien außer Acht gelassen werden. Auch in diesem Fall wird keine Handlungsnotwendigkeit erlebt, da keine erwünschten Zukunftsereignisse dem potentiellen Handeln die Richtung weisen können. Beim Grübeln über den negativen Status quo fehlt also der richtungsweisende Bezugspunkt für das Handeln. Da aus diesem Grund keine Erwartungsurteile aktiviert werden, reflektiert die Verbindlichkeit relevanter Zielsetzungen ausschließlich den negativen Anreiz der widersprechenden Realität. Wie beim Schwelgen in positiven Zukunftsphantasien fällt die Verbindlichkeit der Zielsetzungen generell moderat

aus, was eine ebenfalls mäßige, erwartungsunabhängige Zielverpflichtung, die lediglich auf dem negativen Anreiz beruht, bewirkt.

Zusammenfassung: Schwelgen in der Phantasie sowie Grübeln über die negative Realität führen dazu, dass das nachfolgende Handlungsengagement von den Erfolgswartungen entkoppelt bleibt. Die Stärke der Zielverpflichtung entspricht in diesem Fall nicht den individuellen Erfolgserwartungen, sondern lediglich dem „pull-effect“ der positiven Phantasie bzw. dem „push-effect“ der negativen Realität. Deshalb ist die Zielverpflichtung bei hohen Erwartungen zu schwach und bei niedrigen Erwartungen zu stark.

Dagegen führt die mentale Gegenüberstellung von positiver Phantasie und negativer Realität (Kontrastierung) dazu, die erwartungsbezogenen Informationen effektiv in Handeln umzusetzen: Wenn Menschen ihre positiven Phantasien zu negativen Aspekten der Realität mental in Kontrast setzen, erleben sie die Phantasie als etwas zu Realisierendes und die Realität als etwas zu Veränderndes. Dadurch wird der Blick auf die Erfolgswahrscheinlichkeiten des eigenen, zielorientierten Handelns gelenkt. Somit können Erwartungen die Zielverpflichtung im Hinblick auf die Phantasierealisierung steuern. Wenn die Wahrscheinlichkeit, den erwünschten Zustand erreichen zu können, als hoch eingeschätzt wird, entsteht eine starke Zielverpflichtung und damit ein hohes Engagement. Bei niedriger Erfolgserwartung hingegen entsteht eine schwache Zielverpflichtung und damit ein geringes Engagement.

Abbildung 2 gibt einen Überblick über die selbstregulatorischen Prozesse der Zielsetzung gemäß der Theorie der Phantasierealisierung.

Abbildung 2. Selbstregulatorische Prozesse der Zielsetzung

4.3. Zwei wichtige Aspekte beim Prozess des mentalen Kontrastierens

Die Theorie der Phantasierealisierung postuliert, dass mentale Kontrastierungseffekte auftreten, wenn die erwünschte Zukunft und die gegenwärtige Realität zur gleichen Zeit hoch zugänglich sind. Im folgenden gehe ich auf zwei wichtige Aspekte beim Prozess des mentalen Kontrastierens ein: Elaborieren und Reihenfolge des Elaborierens.

Elaborieren. Mentale Kontrastierungseffekte entstehen nur dann, wenn Menschen die erwünschte Zukunft und die negative Realität sorgfältig und kontinuierlich elaborieren (vgl. McGregor et al., 1999; Wicklund & Brehm, 1976). Das erfordert ausdrücklich gemeinsame *mentale Elaborationen der Phantasie und der Realität*, wie es durch die Prozedur des mentalen Kontrastierens in Gang gesetzt wird.

Ein bloßes Auflisten positiver Aspekte der erwünschten Zukunft und negativer Aspekte der gegenwärtigen Realität ist nicht in der Lage, erwartungsabhängige Zielsetzungen zu produzieren (vgl. Carver & Scheier, 1981, 1999). In verschiedenen Studien entwickelten die Personen in der positiven Phantasiegruppe und in der negativen Realitätsgruppe keine erwartungsabhängigen Zielsetzungen, obwohl beide Gruppen vor der mentalen Übung positive Aspekte der erwünschten Zukunft und negative Aspekte der gegenwärtigen Realität aufgelistet hatten. Dissonante Kognitionen müssen gleichzeitig aktiviert werden, um zu einer Dissonanzreduktion zu führen. Die Untersuchungen zur kognitiven Dissonanz zeigen, dass dissonante Kognitionen ignoriert werden können, wenn Ablenkungsmöglichkeiten geboten werden (vgl. Festinger, 1957; Zanna & Aziza, 1976). Wenn jedoch der erwünschte positive Zielzustand mit der widersprechenden negativen Realität mental kontrastiert wird, entsteht das Bedürfnis, die bestehende Situation in Richtung der als Leitbild dienenden Phantasie zu verändern.

Reihenfolge der Elaborierens. Das gemeinsame *mentale Elaborieren der Phantasie und der Realität*, wie es durch die Prozedur des mentalen Kontrastierens in Gang gesetzt wird, führt zur Hervorbringung einer gemeinsamen Zugänglichkeit der Phantasie und der Realität. Dabei wird angenommen, dass die Prozedur des mentalen Kontrastierens das relationale Konstrukt der Realität aktiviert, die der erwünschten Zukunft „im Weg steht". Um die Aktivierung dieses relationalen Konstrukts zu erreichen, muss das mentale Elaborieren mit der erwünschten Zukunft starten und darf erst danach zur gegenwärtigen Realität übergehen. Wenn Phantasien über die erwünschte Zukunft zuerst elaboriert werden, bilden sie den Bezugspunkt, auf den sich die gegenwärtige widersprechende Realität bezieht. Bei einer Umkehrung der Reihenfolge (siehe Oettingen, Pak und Schnetter, 2001 vierte Experimentalgruppe des Experiments 3) wird die Realität nicht als etwas, was der erwünschten Zukunft „im Weg steht", erlebt, und der typische Effekt des mentalen Kontrastierens (d.h. die erwartungsabhängige Zielverpflichtung) kann nicht beobachtet werden.

4.4. Mentale Kontrastierung und Zielverpflichtung

Das Konzept der Zielverpflichtung (goal commitment) wird als wichtigster Faktor eines verbindlich gesetzten Ziels betrachtet (Donovan & Radosevich, 1998) und bezeichnet die Verbundenheit, mit der sich eine Person um die Zielerreichung bemüht. Nach Locke (1968) versteht man unter der Zielverpflichtung die Resistenz einer Person gegenüber möglichen Änderungen ihrer Ziele. Für Locke und Latham (1990) ist die Bereitschaft, Anstrengungen in Kauf zu nehmen und Schwierigkeiten bei der Initiierung zielrealisierender Handlungen zu überwinden, ein wichtiges Merkmale der Zielverpflichtung. Campion und Lord (1982) verbinden mit dem Begriff „Zielverpflichtung" eine anhaltende Anstrengung, um ein Ziel zu erreichen. Hollenbeck und Klein (1987) betrachten die Zielverpflichtung als Determination seitens des Individuums, zielrelevante Anstrengungen zu unternehmen und Ausdauer bei der Zielverfolgung zu zeigen.

Die Herausbildung einer Zielverpflichtung ist somit die Voraussetzung für das Streben nach Zielrealisierung. Dieses Bemühen um eine Realisierung der gesetzten Ziele ist durch effektive selbstregulatorische Handlungs- und Kontrollstrategien gekennzeichnet. Die Bereitschaft, zielgerichtete Handlungen zu planen, ist eine wirkungsvolle selbstregulatorische Strategie, die eine erfolgreiche Zielrealisierung gewährleistet und Probleme bei der Handlungsinitiierung verringern hilft. Dies kann mit Hilfe von mentalen Simulationen in Form des gedanklichen Erprobens von Zielhandlungen, durch das Vorwegnehmen möglicher Konsequenzen sowie durch das Bilden von Vorsätzen geschehen. Vorsätze sind Verpflichtungen hinsichtlich des Zeitpunkts, des Orts und der Art und Weise der zielrealisierenden Handlungen. Durch Vorsätze werden antizipierte situative Gelegenheiten mit zielrealisierenden Handlungen mental verknüpft (Gollwitzer, 1993, 1999), beispielsweise in der Form „Wenn die Situation x auftritt, will ich das zielgerichtete Verhalten y ausführen“. Durch eine derartige Verknüpfung des Handelns mit bestimmten Gegebenheiten in der Umwelt wird die Handlungsinitiierung erleichtert.

Die durch die Verbindlichkeit der Zielsetzung determinierte Stärke der ausgebildeten Zielverpflichtung bestimmt das Ausmaß und den Erfolg zielrealisierender Handlungen. Im folgenden werden zwei Experimente dargestellt, bei denen es um die Entstehung der Zielverpflichtung nach der mentalen Kontrastierung geht.

Zielverpflichtung: Antizipierte Enttäuschung. In einer Studie (Oettingen, Pak, & Schnetter, 2001, Studie 1) wurde bei Studentinnen das Entstehen der verbindlichen Zielsetzung, ein Auslandsstudium zu absolvieren, analysiert. An dieser Studie nahmen 88 Studentinnen aus dem ersten oder zweiten Semester teil. Zunächst wurden die persönlichen Erfolgserwartungen der Versuchsteilnehmer in bezug auf ein Auslandsstudium mit dem Item „Für wie wahrscheinlich halten Sie es, dass Sie ein oder mehr Semester im Ausland studieren werden?“ gemessen. Die Messung der Erfolgserwartung der Versuchsteilnehmer erfolgte mit Hilfe einer 7-Punkte-Skala (1 = *sehr unwahrscheinlich* bis 7 = *sehr wahrscheinlich*). Danach listeten die Versuchsteilnehmer sechs positive und

sechs negative Aspekte in bezug auf einen Studienaufenthalt im Ausland auf. Anschließend wurden die Versuchsteilnehmer nach dem Zufallsprinzip auf drei Bedingungen verteilt. In der Kontrastierungsgruppe wurden sowohl die positiven Aspekte des Auslandsstudiums als auch die negativen Aspekte der widersprechenden Realität elaboriert, und zwar mit einem positiven Aspekt beginnend und dann jeweils abwechselnd. In der „Positiven Phantasiegruppe“ wurden ausschließlich positive Aspekte des Auslandsstudiums elaboriert; in der „Negativen Realitätsgruppe“ ausschließlich negative Aspekte der widersprechenden Realität.

Die Verbindlichkeit relevanter Zielsetzungen (gemessen als antizipierte Enttäuschung mit dem Item „Wie schlimm wäre es für Sie, wenn Sie nie im Ausland studieren würden?“) war in der Kontrastierungsgruppe eng mit den Erfolgserwartungen der Versuchsteilnehmer verknüpft. In der bloßen Phantasie- und in der bloßen Realitätsgruppe standen Erfolgserwartungen und die Verbindlichkeit relevanter Zielsetzungen dagegen in keinem systematischen Zusammenhang. Ganz gleich, ob die Erfolgserwartungen hoch oder niedrig waren, verharrte die Verbindlichkeit relevanter Zielsetzungen auf einem mittleren Niveau. Daraus kann man schlussfolgern, dass die mentale Kontrastierung von positiver Phantasie und negativer Realität zu einer starken Zielverpflichtung und somit hoch verbindlichen Zielsetzungen führt, wenn die Erfolgsaussichten gut sind, und sie lässt über eine schwache Zielverpflichtung Abstand von Zielsetzungen nehmen, wenn die Erfolgsaussichten schlecht sind. Das alleinige Schwelgen in positiven Phantasien sowie das alleinige Grübeln über die widersprechende negative Realität führen dagegen generell zu einer relativ schwachen Zielverpflichtung und damit relativ unverbindlichen Zielsetzungen, die ausschließlich vom positiven Anreiz der positiven Zukunft bzw. vom negativen Anreiz der widersprechenden Realität gestützt werden.

Zielverpflichtung: Planen und Selbstverantwortung. In einem anderen Experiment (Oettingen, Pak & Schnetter, 2001, Studie 2) wurde analysiert, inwieweit Personen nach der mentalen Kontrastierung Pläne hinsichtlich der Zielrealisierung entwerfen. Die Versuchsteilnehmer wurden gebeten, zu benennen,

welches *zwischenmenschliche Anliegen* sie zur Zeit am meisten beschäftigt, also ein Anliegen, das mit einer anderen Person zusammenhängt (z.B. jemanden, der mich sehr interessiert, näher kennen lernen; eine Beziehung beenden). Danach wurde die Erfolgserwartung in bezug auf dieses zwischenmenschliche Anliegen erhoben: „Für wie wahrscheinlich halten Sie es, dass Ihr Anliegen in Erfüllung geht?“ Die Antwortskalen reichten von 1 (*sehr unwahrscheinlich*) bis 7 (*sehr wahrscheinlich*). Anschließend wurden alle Versuchsteilnehmer gebeten, vier positive und vier negative Aspekte in bezug auf ihr zwischenmenschliches Anliegen aufzulisten. Dann wurde eine mentale Übung in drei per Zufall zusammengesetzten Gruppen durchgeführt. Die Versuchsteilnehmer der Kontrastierungsgruppe sollten zunächst die positiven und negativen Aspekte der Wichtigkeit nach ordnen. Danach wurden sie gebeten, sich den zweitwichtigsten positiven und den zweitwichtigsten negativen sowie den wichtigsten positiven und den wichtigsten negativen Aspekt nacheinander gedanklich auszumalen. Die Versuchsteilnehmer der „Positiven Phantasiegruppe“ sollten lediglich die positiven Aspekte der Wichtigkeit nach ordnen und sich diese vier Aspekte gedanklich ausmalen, während in der „Negativen Realitätsgruppe“ nur die negativen Aspekte in der entsprechenden Weise geordnet und gedanklich ausgemalt werden sollten.

Zur Messung der abhängigen Variable wurden acht Satzanfänge präsentiert: vier Satzanfänge bezogen sich auf das Entwickeln von Plänen, die anderen vier hingegen nicht (siehe Tabelle 1). Nun sollten die Versuchsteilnehmer die Satzanfänge vervollständigen, wobei die vier Satzanfänge auszuwählen waren, die sie für sich in bezug auf ihr Anliegen am passendsten finden.

Tabelle 1. Zu vervollständigende Satzanfänge in bezug auf Pläne

Entwicklung von Plänen	*Keine Entwicklung von Plänen*
Im einzelnen werde ich…	Alles in allem werde ich…
Bis… werde ich…	Im allgemeinen werde ich…
Wenn… , dann werde ich…	Im Prinzip werde ich …
Ich werde nicht ... , sondern statt dessen…	Ich werde nicht…

Die Personen mit hoher Erwartung in der Kontrastbedingung wählten mehr auf die Entwicklung von Plänen bezogene Satzanfänge als die Personen mit hoher Erwartung in den übrigen Bedingungen; die Personen mit niedriger Erwartung in der Kontrastbedingung tendierten dazu, weniger auf die Entwicklung von Plänen bezogene Satzanfänge zu wählen als die Personen mit niedriger Erwartung in den übrigen Bedingungen. Wiederum führte hierbei nur die mentale Kontrastierung von positiven Zukunftsphantasien mit der widersprechenden Realität dazu, dass Erfolgserwartungen die Verbindlichkeit relevanter Zielsetzungen (im Sinne der Entwicklung von Plänen) bestimmen.

Zusätzlich wurde in dieser Studie die wahrgenommene Selbstverantwortung als ein Maß für die Verbindlichkeit der Zielsetzung verwendet. Theoretischer Ausgangspunkt dafür ist, dass die Zielverpflichtung nicht nur mit der Handlung selbst, sondern auch mit kognitiven Prozessen im Zusammenhang steht. Kiesler (1971) weist darauf hin, dass die Zielverpflichtung mit dem Selbstverantwortungsgefühl (internale Attribution) gleichgesetzt werden kann. Mayer und Mitarbeiter (1980) betrachten die Zielverpflichtung als enge Beziehung zwischen einer Person und der auszuführenden Handlung und schlussfolgern aufgrund ihrer experimentellen Befunde, dass die Attribution der Selbstverantwortlichkeit für eine Handlung die Zielverpflichtung in bezug auf diese Handlung erhöht.

Zwecks Messung der Variablen *„Selbstverantwortung“* wurde gefragt, inwieweit die Personen sich für die Erfüllung eines von ihnen zu benennenden Anliegens selbst verantwortlich fühlen oder ob aus ihrer Sicht ihr Anliegen eher von äußeren Umständen abhängt. Dabei kam es zu folgenden Ergebnissen: Die Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsbedingung gaben an, dass die Erfüllung ihres Anliegens <u>weniger</u> von äußeren Umständen abhängt (im Vergleich mit Personen mit hoher Erfolgserwartung in den übrigen Bedingungen). Die Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsbedingung gaben an, dass die Erfüllung ihres Anliegens eher von äußeren Umständen abhängt (im Gegensatz zu Personen mit niedriger Erfolgserwartung in den übrigen Bedingungen).

Die Untersuchungen im Rahmen der Theorie der Phantasierealisierung ergaben, dass die Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe eine höhere Zielverpflichtung, höhere Planungsbereitschaft und höhere Selbstverpflichtung zeigen als die Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe bzw. die Personen in der positiven Phantasiegruppe und in der negativen Realitätsgruppe.

In beiden Experimenten verhielten sich nur mental kontrastierende Personen „rational“ in dem Sinne, dass die Höhe ihrer Erfolgserwartungen das Ausmaß der Verbindlichkeit relevanter Zielsetzungen bestimmte. Schwelgende und grübelnde Personen verhielten sich in dieser Hinsicht „irrational“. Insgesamt sprechen die Ergebnisse der Studien dafür, dass die Art und Weise des Bedenkens einer erwünschten Zukunft bestimmt, ob es zu „rationalen“ (erwartungsgebundenen) oder „irrationalen“ (erwartungsungebundenen) Zielsetzungen kommt.

4.5. Zusammenfassung

Die Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000) verdeutlicht, welche Art von mentalen Prozessen garantiert, dass Personen tatsächlich ihre Erwartungen in Betracht ziehen, wenn sie sich Ziele setzen. Das Schwelgen in Phantasien und das Grübeln über die gegenwärtige Realität hindert Menschen an der Berücksichtigung von Erwartungen beim Setzen von Zielen. Es bedarf einer speziellen selbstregulatorischen Anstrengung (d.h. Kontrastierung von Phantasien mit der Realität), damit die Frage der Machbarkeit berücksichtigt werden kann. Zusammenfassend ist zu sagen, dass die Theorie der Phantasierealisierung die Frage beantwortet, wie aus einem Wunsch ein verbindliches Ziel wird: Nach der mentalen Kontrastierung wird angesichts hoher Erwartung die Möglichkeit gegeben, den „Rubikon zu überschreiten“[1], d.h., die

[1] Zum besseren Verständnis soll in diesem Zusammenhang der Unterschied zwischen dem Modell der Handlungsphasen und der Theorie der Phantasierealisierung erwähnt werden: Das Modell der Handlungsphasen legt den Schwerpunkt darauf, welche Kriterien Personen anwen-

Umwandlung eines bloßen Wunsches in ein verbindliches Ziel und damit Bedingungen und Prozesse der Zielentstehung zu spezifizieren.

Wie kann man sich Prozesse der Zielentstehung anhand der Theorie der Phantasierealisierung vorstellen? Zusammenfassend lässt sich sagen, dass alleiniges Schwelgen in positiven Phantasien oder bloßes Grübeln über die widersprechende negative Realität offensichtlich verhindert, dass Erfolgserwartungen in die Planung von Handlungen einbezogen werden. Nur durch die mentale Kontrastierung der positiven Phantasien mit der negativen Realität werden Erwartungen aktiviert und verhaltenswirksam, indem die Phantasien als realisierbar und die Realität als überwindbar wahrgenommen werden. Bei hoher Erfolgserwartung hat die mentale Kontrastierung handlungsfördernde und bei niedriger Erfolgserwartung handlungshemmende Effekte.

In diesem Zusammenhang gehe ich der Frage nach, welche kognitiven Prozesse mit den handlungsfördernden bzw. handlungshemmenden Effekten der mentalen Kontrastierung zusammenhängen. Aus diesem Grund wird in den unten dargestellten Experimenten die Wirkungsweise der mentalen Kontrastierung auf die Verarbeitung der rückgemeldeten zielrelevanten Informationen untersucht. Zum besseren Verständnis folgt deshalb in den nächsten zwei Kapiteln ein Überblick zum Thema Informationsverarbeitung, vor allem hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen Zielen und Informationsverarbeitung.

---

den sollten, wenn sie Zielverpflichtungen eingehen, während die Theorie der Phantasierealisierung verschiedene selbstregulatorische Modi des Denkens differenziert, die dazu führen, dass Personen diese Kriterien berücksichtigen oder nicht berücksichtigen, wenn sie sich Ziele setzen.

5. INFORMATIONSVERARBEITUNG 1: MEDIATOREN DER INFORMATIONSVERARBEITUNG

Bei der Informationsverarbeitung spielen verschiedene Mediatoren eine Rolle, z.B., ob die Informationen für den Empfänger wichtig bzw. wertvoll sind, ob die Informationen angenehme oder unangenehme Inhalte haben oder ob der Empfänger bereit ist bzw. die Fähigkeit hat, solche Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten. Dieses Kapitel gibt einen kurzen Überblick über solche Mediatoren der Informationsverarbeitung. Zunächst werden zwei Variablen dargestellt, die bei Informationsverarbeitungsprozessen eine entscheidende Rolle spielen: die Motivation als personbezogene Variable (Abschnitt 5.1) und die Valenz der Informationen (Abschnitt 5.2) als informationsbezogene Variable. Anschließend wird der selbstregulatorische Prozess bei der Informationsverarbeitung (Abschnitt 5.3) dargestellt. Schließlich geht es um den Einfluss volitionaler Strategien auf die Informationsverarbeitung (Abschnitt 5.4).

5.1. Motivation und Informationsverarbeitung

In diesem Abschnitt werde ich darstellen, dass in Abhängigkeit von der Motivation der betreffenden Person zwei Arten der Informationsverarbeitung unterschieden werden: systematische und heuristische Informationsverarbeitung.

Es gibt zwei unterschiedliche Arten der Informationsverarbeitung: kontrollierte vs. automatisierte Informationsverarbeitung (zusammenfassend siehe Kahneman & Treisman, 1984; Logan, 1988; Shiffrin, 1988). Kontrollierte Prozesse sind dadurch gekennzeichnet, dass sie ein gewisses Maß an Aufmerksamkeit und Anstrengung verlangen, relativ viel Zeit benötigen und bewusst gesteuert werden. Automatische Prozesse hingegen laufen schnell ab, verlangen nur we-

nig Aufmerksamkeit, sind nicht anstrengend und werden nicht bewusst kontrolliert.[2]

Ähnliche Unterscheidungen finden sich z.B. bei Langer (1978, 1989; „gedankenlos“ versus „überlegt“), Chaiken (1980, 1987; „heuristisch“ versus „systematisch“) sowie Petty und Cacioppo (1981, 1986; „peripher“ versus „zentral“). Alle diese Unterscheidungen zielen in unterschiedlichen Variationen auf den gleichen Sachverhalt, indem sie zwischen gründlicher, aufwendiger und detaillierter Informationsverarbeitung einerseits und oberflächlicher, einfacher und bruchstückhafter Verarbeitung andererseits unterscheiden.

Die Ursachen dieser unterschiedlichen Arten der Informationsverarbeitung werden u.a. durch die Motivation bzw. Fähigkeit zur Verarbeitung erklärt (Chaiken, 1980, 1987; Petty & Cacioppo, 1981, 1986).

Das „Heuristic-Systematic Model“ (Chaiken, Liberman & Eagly, 1989) und das „Elaboration Likelihood Model“ (Petty & Cacioppo, 1986) gehen davon aus, dass sich Urteile nach mentalen Reaktionen auf die Informationen bilden. Es wird angenommen, dass es von der Motivationslage und den Fähigkeiten abhängt, wie intensiv Informationen verarbeitet werden (vgl. Petty & Cacioppo, 1990): Bei genügender Motivation und hohen Fähigkeiten verarbeitet man eine Information mit großer Wahrscheinlichkeit gründlich, analytisch und intensiv. Hohe Relevanz des Themas in bezug auf die eigenen Wertvorstellungen motiviert Personen zur intensiven Informationsverarbeitung.

Bei der heuristischen Verarbeitung werden relativ geringe Anforderungen an die kognitiven Kapazitäten und an die Motivation gestellt, so dass es lediglich zu einer oberflächlichen Informationsverarbeitung kommt. Unter einer Heuristik versteht man einfache, gut eingeübte Entscheidungshilfen. Die Verwendung einer bestimmten Heuristik kann beispielsweise durch saliente Hinweisreize

[2] Einige Forscher kritisieren diese dichotome Einteilung in kontrollierte bzw. automatische Informationsverarbeitungsprozesse: Kahneman und Treisman (1984) beispielsweise unterscheiden zwischen „stark automatischen“ und „schwach automatischen“ Prozessen. Nach Bargh (1994) gibt es zentrale Merkmale, von denen der Grad der Automatisierung kognitiver Prozesse abhängt.

ausgelöst werden, z.B. bei der eigenen Urteilsbildung besonders auf das Urteil von Experten zu achten (Chaiken, Liberman & Eagly, 1989).

Tversky und Kahneman (1973) sprechen von einer „Verfügbarkeitsheuristik“ bei der Einschätzung der Häufigkeit oder der Auftretenswahrscheinlichkeit eines Ereignisses: Bei geringer Motivation scheint die Zuschreibung von Einstellungen zur eigenen Person durch die Verfügbarkeit von Information beeinflusst zu werden. Salancik und Conway (1975) kamen zu dem Ergebnis, dass eine Einstellung oftmals keine stabile Disposition der Person darstellt, sondern von der jeweils verfügbaren Information abhängt, so dass durch Manipulation der Verfügbarkeit von relevanten Informationen das Urteil zu einem bestimmten Thema systematisch beeinflusst werden kann.

5.2. Valenz der Information

Im vorigen Abschnitt wurde dargestellt, welchen Einfluss die Motivation auf die Informationsverarbeitung hat. Nun soll ein weiterer Einflussfaktor in bezug auf die Informationsverarbeitung betrachtet werden: die Valenz der Information. Welche affektiven und kognitiven Konsequenzen hat die unterschiedliche Valenz der Informationen? Unterschiedliche affektive und kognitive Reaktionen auf negative und positive Informationen konnten in einer Reihe von Untersuchungen nachgewiesen werden (zusammenfassend siehe Peeters & Czapinski, 1990; Taylor, 1991).

Es gibt einen engen Zusammenhang zwischen der Valenz der Informationen und der Stimmung einer informationsverarbeitenden Person. Es scheint, dass negative Informationen die Stimmung stärker beeinflussen als positive Informationen. Ein Grund dafür ist das erhöhte „arousal“: Bei negativen Emotionen ist der Grad des Hervorrufens (arousal) höher (Mandler, 1982). Nach Davitz (1970) scheint der Grad der Aktivierung bei positiver Emotion geringer zu sein als bei negativer Emotion. Negative Emotionen können signalisieren, dass eine Handlung ausgeführt werden muss, während positive Emotionen dies nicht tun (Schwarz, 1990).

Weil negative Signale normalerweise dringender und implikationsreicher für einen Organismus sind als positive Signale (vgl. Taylor, 1991), können negative affektive Zustände Menschen dazu führen, ihre Aufmerksamkeit zu verengen und zu fokussieren (vgl. Broadbent, 1971; Easterbrook, 1959). Klinger, Barta und Maxeiner (1980) behaupteten, dass negative Ereignisse (vor allem ungelöste Fragen) im Fokus des Bewusstseins zu sein scheinen. Zahlreiche Forschungen in der Sozialpsychologie ergaben, dass negative Aspekte eines Objekts, Ereignisses oder einer Entscheidung stärker gewichtet werden als positive Aspekte (vgl. Kahneman & Tversky, 1984; Peeters & Czapinski, 1990). Bei Aufgaben beispielsweise, bei denen es darum geht, einen Eindruck von anderen anhand von Eigenschaftsadjektiven, Urteilsbeschreibungen oder Verhaltensbeschreibungen zu bilden, scheinen negative Informationen stärker gewichtet zu werden als positive.

Zusammenfassend ergibt sich, dass negative (feindliche oder bedrohliche) Ereignisse starke und schnelle physiologische, kognitive, emotionale und soziale Reaktionen hervorrufen (Taylor, 1991). Dies führt zu einer erhöhten Aufmerksamkeit für die negativen Informationen, was deren generell höhere Handlungsrelevanz reflektiert. Ähnlich äußern sich Kahneman und Tversky: „*losses loom larger than gains*“ (1984, S. 348).

5.3. Selbstregulatorische Prozesse bei der Informationsverarbeitung

Wir haben in den beiden vorhergehenden Abschnitten gesehen, welche Einflussfaktoren es auf die Informationsverarbeitung gibt: Motivation und Valenz der Information. Nun möchte ich zwei unterschiedliche Motive für die spezifische Verarbeitung von positiven oder negativen Informationen erörtern.

Es gibt zwei unterschiedliche Ansätze in bezug auf die Verarbeitung positiver bzw. negativer Informationen: Ein Ansatz geht davon aus, dass man ein Motiv der Selbsterhöhung (self-enhancement) hat, das auf ein hohes Selbstwertgefühl abzielt (z.B. Steele, 1988; Tesser, 1988). Der andere Ansatz postuliert, dass man ein Selbstbewertungsmotiv (self-assessment) besitzt, das dem Wunsch nach genauem Wissen über sich selbst entspricht (z.B. Festinger, 1954, Trope, 1986).

Trope (1986) postuliert einen selbstregulatorischen Konflikt zwischen einem Selbstbewertungsmotiv und einem Selbsterhöhungsmotiv. Positive Rückmeldungen sind bei beiden Motiven angenehm und nicht vermeidungsbedürftig. Im Gegensatz dazu sind negative Rückmeldungen erwünscht bei dem Motiv, sich selbst besser kennen zu lernen (self-assessment), nicht jedoch bei dem Motiv, ein positives Selbstbild zu erhalten (self-enhancement).

Obwohl es schwierig ist, eine negative Rückmeldung einfach anzunehmen, steigt nach Ansicht von Trope und Neter (1994) die Bereitschaft, negative Rückmeldungen bei einer Aufgabe zu akzeptieren, wenn die betreffende Person zuvor bei einer anderen Aufgabe Erfolg gehabt hat. So zeigten die Personen eine erhöhte Aufmerksamkeit für negative selbstrelevante Informationen, die gerade positives Feedback hinsichtlich ihrer Leistung bekommen hatten oder die gebeten wurden, positive vergangene Ereignisse zu erinnern.

Ähnlich sind die Befunde von Swann, Wenzlaff und Tarfarodi (1992): Personen zeigen eine größere Bereitschaft, Informationen über ihre Schwächen zu bekommen, wenn sie vorher positive Rückmeldungen in bezug auf ihre Persön-

lichkeit erhalten haben. Aspinwall und Brunhart (1996) weisen darauf hin, dass optimistische Überzeugungen hinsichtlich der eigenen Gesundheit zu größerer Aufmerksamkeit für Risikoinformationen als für neutrale oder positive Informationen führen.

Trope und Neter (1994) nehmen an, dass positive Erfahrungen die Fähigkeit verbessern, mit emotionalen Effekten von negativem Feedback umzugehen. Optimistische Überzeugungen können die Angst mildern, die mit einer objektiven Wahrnehmung von Risiken oder negativen Ergebnissen verbunden ist bzw. die das effektive Handeln stören könnte. Auf diese Weise können günstige Überzeugungen hinsichtlich des eigenen Risikos und günstige Einschätzungen der eigenen Bewältigungsressourcen aufrechterhalten werden, was es erlaubt, effektiv mit bedrohlichen Situationen umzugehen (vgl. Schwarzer, 1994).

Trope und Pomerantz (1998) fanden dementsprechend einen positiven Zusammenhang zwischen dem Interesse an Informationen über eigene Stärken bzw. Schwächen hinsichtlich der Realisierung verschiedener Lebensziele und der subjektiven Wichtigkeit dieser Ziele.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass negative Informationen trotz ihrer „emotionalen Kosten“ nicht unbedingt vermieden werden, vor allem dann nicht, wenn man gerade positive Erfahrungen gemacht hat bzw. optimistische Überzeugungen hat, weil dies dazu führt, mit den emotionalen Effekten von negativen Informationen leichter umzugehen.

5.4. Volitionale Strategie und Informationsverarbeitung

Moderne volitionsbezogene Theorien weisen darauf hin, dass es nach dem Setzen von Zielen im Hinblick auf eine effektive Zielverfolgung auch zu Veränderungen bei der Informationsverarbeitung kommt (vgl. Gollwitzer, 1993, 1999; Kuhl, 1998, 2001), was sich auf eine intensive, gründliche und umfassende Verarbeitung der betreffenden Information bezieht.

Gegenstand der volitionsbezogenen Theoriebildung ist die Frage, ob eine beabsichtigte Handlung tatsächlich realisiert wird (Heckhausen, 1986, 1987, 1989). Heckhausen (1986) bezeichnet

> *„... Motivation und Volition als zwei verschiedene Bewußtseinslagen, die durch eine den Motivationsprozeß abschließende Intentionsbildung, in Form eines psychologischen Rubikon getrennt sind. ... Der motivationale Bewußtseinsstrom bezieht sich auf Anreizwerte und Erwartungen, der volitionale dagegen auf Implementationsschritte im Dienste der Zielerreichung. Ist Motivation realitätsorientiert, so ist Volition realisierungsorientiert“* (S. 3 f.).

Volitionale Prozesse beziehen sich also auf die Realisierung der Intentionen und auf die Auseinandersetzung mit den dabei oftmals auftretenden Schwierigkeiten. Volitionale Prozesse sind dann von Bedeutung, wenn sich Zielintentionen gebildet haben (vgl. Gollwitzer, 1993, 1996) bzw. wenn eine einmal gefasste Absicht über eine gewisse Zeit aufrechterhalten werden soll und/oder gegen andere, konkurrierende Intentionen und Handlungsimpulse abgeschirmt werden muss (vgl. Ach, 1935; Kuhl, 1998).

Einige zieltheoretische Ansätze beschäftigen sich mit effektiven Strategien der Überwindung typischer Probleme der Zielrealisierung (z.B. Gollwitzer, 1993; Kuhl & Beckmann, 1994). Zielerreichung erweist sich als ein hoch strategisches Unternehmen, das die flexible Anwendung von selbstregulatorischen Fähigkeiten erfordert. Im folgenden stelle ich zwei theoretische Konzepte vor, die sich schwerpunktmäßig mit der Bedeutsamkeit volitionaler Strategien für die Handlungsregulation beschäftigen: Planende Bewusstseinslage (Abschnitt 5.4.1) und Handlungskontrolle (Abschnitt 5.4.2).

5.4.1. Planende Bewusstseinslage

Gollwitzer (1996) betrachtet Planen als eine mentale Strategie, die das Individuum auf zukünftige Handlungen vorbereitet. Gollwitzer (1991, 1996) unterscheidet zwischen zwei verschiedenen Bewusstseinslagen oder mind-sets[3], die in den einzelnen Phasen der Zielrealisierung im Vordergrund stehen: der abwägenden und der planenden Bewusstseinslage (deliberative vs. implemental mind). Jede der beiden Bewusstseinslagen ist jeweils durch eine Intention gekennzeichnet: „goal intention“ in der abwägenden Bewusstseinslage und „implementation intention“ in der planenden Bewusstseinslage.

In beiden Bewusstseinslagen herrschen entsprechend der jeweiligen Aufgabe unterschiedliche Strategien vor, d.h. Auswahl einer Handlungsalternative vs. Vorbereitung der Zielrealisierung. Abwägende Personen sind offen für alle Arten von verfügbaren Informationen. Personen in der planenden Bewusstseinslage hingegen richten ihre Aufmerksamkeit stärker auf Informationen, die für die Zielrealisierung von Bedeutung sind, und verarbeiten diese effektiver (Gollwitzer, Heckhausen & Steller, 1990). Beim Abwägen werden Vor- und Nachteile der Handlungsalternativen in gleichem Maße berücksichtigt, während die Aufmerksamkeit beim Planen überwiegend auf die Vorteile der getroffenen Wahl gelenkt wird (Bayer & Gollwitzer, in Vorb.; Beckmann & Gollwitzer, 1987; Gollwitzer & Bayer, 1999). Gollwitzer (1990) charakterisiert beide Bewusstseinslagen anhand der folgenden Merkmale (Tabelle 2):

[3] Wir haben in Abschnitt 2.2 das Rubikon-Modell von Gollwitzer betrachtet, welches das Handlungsgeschehen in verschiedene Phasen unterteilt. Ausgehend von diesem Modell beschreibt Gollwitzer mit dem Begriff der Bewusstseinslage die in den einzelnen Phasen vorherrschenden unterschiedlichen Qualitäten des Denkens und Handelns, wobei die Bewusstseinslagen als kognitive Orientierung analysiert werden.

Tabelle 2: Charakteristika der zwei Bewusstseinslagen

Die Bewusstseinlage des Abwägens	Die Bewusstseinslage des Planens
Bevorzugte Verarbeitung von Informationen über Aspekte der Attraktivität und Realisierbarkeit von Wünschen	Bevorzugte Verarbeitung von Informationen über Aspekte des Wann, Wo und Wie des zielrealisierenden Handelns
Ausgewogene Analyse von anreizbezogenen Informationen (Wünschbarkeit) und objektive Analyse von erwartungsbezogenen Informationen (Realisierbarkeit)	Parteiische und optimistische Analyse der Informationen, die die Wünschbarkeit bzw. Realisierbarkeit des gewählten Ziels betreffen
Große Offenheit für verfügbare Informationen	Reduzierte Aufnahmebereitschaft für verfügbare Informationen, damit unnötige Ablenkungen die Zielrealisierung nicht gefährden können

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Menschen in der abwägenden Bewusstseinslage versuchen, eine große Menge verfügbarer Informationen zu verarbeiten und unparteiisch abzuwägen. In der planenden Bewusstseinslage hingegen beschränkt sich die Aufmerksamkeit auf das gewählte Ziel, wobei die hierauf bezogenen Informationen selektiv und parteiisch verarbeitet werden, so dass Wünschbarkeit und Machbarkeit des gewählten Ziels in positivem Licht gesehen werden.

Besseres Gedächtnis für spezifizierte Situationen. Es lässt sich zeigen, dass Planen (Fassen von Implementationsintentionen) die Gedächtnisleistung verbessert (Gollwitzer, 1993). Gollwitzer und Mitarbeiter (1993) postulieren, dass Implementationsintentionen verschiedene psychologische Prozesse in Gang setzen. Diese Prozesse sollen dabei helfen, Probleme des Initiierens und erfolgreichen Ausführens von zielrelevanten Verhaltensweisen zu bewältigen.

In diesem Zusammenhang gehen Gollwitzer und Mitarbeiter davon aus, dass Implementationsintentionen aus zwei verschiedenen Elementen beste-

hen: (1) dem in Implementationsintentionen spezifizierten situationalen Kontext und (2) dem beabsichtigten Verhalten. Letzteres fokussiert auf den verhaltensbezogenen Teil der Implementationsintentionen, d.h. auf die Bereitschaft, die beabsichtigten Verhaltensweisen auszuführen, wenn man der spezifizierten Gelegenheit zu handeln begegnet. Gollwitzer und Brandstätter (1997) verweisen auf die Bedeutung der Spezifizierung der Situation, in der die Absicht ausgeführt werden soll. Wenn jene Situation detailliert spezifiziert wird, dann wird die beabsichtigte Handlung leichter ausgeführt, als wenn die Situation nicht spezifiziert wird. Nach Einschätzung von Gollwitzer und Mitarbeitern wird vor allem die Umsetzung von schwierig zu erreichenden Zielen durch die Bildung von Implementationsintentionen gefördert.

Wenn man Implementationsintentionen bildet, verpflichtet man sich in bezug auf bestimmte Möglichkeiten und Mittel. Gollwitzer (1993) verweist darauf, dass die Möglichkeiten und Mittel, die in Implementationsintentionen spezifiziert werden, besonders einfach im Gedächtnis zugänglich sind, so dass bei Fragen zur Handlungsdurchführung eine klare Antwort aus dem Gedächtnis abgerufen werden kann.

Exkurs: Planen und Gedächtnis. Die Bedeutung des Planens für das Gedächtnis ist weitgehend bekannt: Miller, Galanter und Pribram (1960) haben das Planen alltäglicher Ziele und Handlungen als eine wichtige kognitive Funktion identifiziert: Pläne werden als hierarchische Sequenzen von Handlungen organisiert, und diese Handlungen werden im Gedächtnis gespeichert und schrittweise ausgeführt. Austin und Vancouver (1996) behaupten, dass Planen sich auf die Entwicklung spezifischer alternativer Verhaltenspfade bezieht, auf denen ein Ziel erreicht werden kann. Hayes-Roth und Hayes-Roth (1979) definieren Planen als *"predetermination of a course of action aimed at achieving some goal*". Planen verbindet Ziele mit verschiedenen Verhaltensalternativen und Taktiken, wodurch Entscheidungen über das Setzen von Prioritäten bezüglich verschiedener Ziele getroffen werden können. Planen geht im allgemeinen dem Ausführen einer Handlung voraus und antizipiert daher relevante zukünfti-

ge Kontexte ebenso wie den Verlauf der auszuführenden Handlung. Das Ergebnis dieser mentalen Aktivität ist ein im Gedächtnis gespeicherter Plan.

Positive Fähigkeitseinschätzung. Personen, die sich in der planenden Phase befinden, beurteilen ihre eigenen Fähigkeiten vergleichsweise positiver (Taylor & Gollwitzer, 1995). Es gibt eine Reihe von Studien, die einen Einfluss der planenden Phase auf die Urteile nachweisen. Die Personen in der planenden Phase schätzen ihre Fähigkeiten positiver ein (Taylor & Gollwitzer, 1995, Studie 2), bilden positivere Kontrollurteile (Gollwitzer & Kinney, 1989) und berichten über höhere Selbstwertgefühle (Taylor & Gollwitzer, 1995, Studie 1 und 2). Die Autoren behaupten, dass die Realisierungsorientierung die Art der informationsverarbeitenden Prozesse beeinflusst, so dass ins Positive verzerrte Urteile bezüglich der Einschätzung der ausgewählten Ziele und der eigenen Person entstehen.

Gollwitzer und Kinney (1989) argumentieren, dass illusionärer Optimismus (hinsichtlich der persönlichen Kontrolle) effektives Zielverfolgen fördert (planende Bewusstseinslage), während eine realistische Perspektive nützlich für ein vernünftiges Treffen von Entscheidungen ist (abwägende Bewusstseinslage). Die Autoren behaupten, dass Individuen, die sich auf Fragen der Implementation des gewählten Ziels konzentrieren, durch eine illusionäre, optimistische Perspektive gekennzeichnet sind.

In einem Experiment von Steller, Malzacher und Gollwitzer (1990) wurden die Versuchsteilnehmer aufgefordert, sich selbst und eine Referenzgruppe im Hinblick auf verschiedene Fähigkeiten zu bewerten. Zuvor waren die Bewusstseinslagen durch eine Art „Trainingsprogramm“ induziert worden. Personen in der planenden Bewusstseinslage lieferten positivere Selbstbeschreibungen als Personen in der abwägenden Bewusstseinslage. Außerdem beurteilten sie die Referenzgruppe schlechter. Bei Personen in der abwägenden Bewusstseinslage hingegen waren diese Unterschiede statistisch nicht signifikant.

Taylor und Gollwitzer (1995) legten ihren studierenden Versuchsteilnehmern eine Liste von Eigenschaften (z.B. Fröhlichkeit) vor, anhand derer sich die Versuchsteilnehmer im Vergleich mit durchschnittlichen Studierenden beurtei-

len sollten. Auch hier beurteilten sich die Personen in der planenden Bewusstseinslage deutlich besser als die in der abwägenden. Eine weitere Studie ergab, dass Versuchsteilnehmer in der planenden Bewusstseinslage eine signifikant geringere Risikoeinschätzung hinsichtlich unangenehmer äußerer Ereignisse (Autounfall, Scheidung, Depression, Alkoholismus, Raubüberfall) zeigten.

5.4.2. Handlungskontrolle

Prozesse, die für die Ausführung von Intentionen beherrschend sind, sind Gegenstand der Selbstregulationstheorie von Kuhl (1986, 1998). Selbstregulation hat nach Kuhl und Goschke (1994) drei Funktionen: (1) Setzen von Prioritäten bezüglich des zu verfolgenden Ziels, (2) Aufrechterhaltung des gewählten Ziels und (3) Abbruch von Zielrealisierungsversuchen, wenn sich das betreffende Ziel als unrealistisch erwiesen hat. Die zweite Funktion ist besonders dann wichtig, wenn in einer Situation gewisse Barrieren die Realisierung des gewählten Ziels erschweren. Bei sehr schwierig zu erreichenden Zielen werden verschiedene selbstregulatorische Strategien genutzt, um die Zielsetzung gegen widerstrebende Handlungsalternativen aufrechtzuerhalten: Die Strategie der *Aufmerksamkeitskontrolle* ist dadurch gekennzeichnet, dass sich die Aufmerksamkeit auf Informationen richtet, die die gewählten Ziele stützen; gleichzeitig werden irrelevante Aspekte ausgeblendet. Die Strategie der *Emotionskontrolle* beruht darauf, dass Emotionen herbeigeführt werden, die die Handlungsausführung fördern, während hinderliche Emotionen vermieden werden. Die Strategie der *Motivationskontrolle* gestattet, die positiven Aspekte der Zielerreichung zu fokussieren. Der Vermeidung von Ablenkungen dient die *Umweltkontrolle.* Die *Enkodierkontrolle* sorgt dafür, dass die mit den augenblicklichen Zielen verbundenen Aspekte gründlicher verarbeitet werden. *Handlungskontrolle* und *sparsame Informationsverarbeitung* sind weitere selbstregulatorische Strategien. Die erfolgreiche Zielrealisierung hängt also davon ab, wie effektiv diese selbstregulatorischen Strategien eingesetzt werden. Die oben dargestellten Strategien treten immer dann in Aktion, wenn die Zielrealisierung gefährdet ist,

weil die darauf gerichtete Handlungstendenz zu schwach ist oder sich innere bzw. äußere Handlungshindernisse in den Weg stellen. Diese Strategien können bewusst oder unbewusst ihre Wirkung entfalten.

Wegen der beschränkten menschlichen Informationsverarbeitungskapazität setzt eine erfolgreiche Zielrealisierung eine „ökonomische“ Verwendung verfügbarer mentaler Ressourcen voraus. In bezug auf die selbstregulatorische Effizienz unterscheidet Kuhl zwei kognitive Zustände bzw. Dispositionen: Handlungs- vs. Lageorientierung. Handlungsorientierte Personen richten ihre kognitiven Aktivitäten auf Handlungsalternativen und Pläne, die für die Überwindung der Diskrepanz zwischen dem jetzigen und dem angestrebten Zustand dienlich sind. Weiterhin hat man in diesem Zustand positive, handlungsfördernde Gefühle, lenkt die Aufmerksamkeit auf handlungs- bzw. aufgabenrelevante Inhalte und nimmt eine sparsame Informationsverarbeitung vor (vgl. Kuhl, 1983, 2001). Lageorientierte Personen richten ihre kognitiven Aktivitäten vor allem auf die vergangene, aktuelle oder zukünftige Lage. Die Lageorientierung ist durch unkontrolliertes Auftreten von Kognitionen und Emotionen gekennzeichnet. Hierdurch wird übermäßig viel mentale Kapazität beansprucht, die dann für die Lösung konkreter Handlungsprobleme nicht mehr zur Verfügung steht, so dass die Zielrealisierung behindert wird.

Für die Handlungskontrolle bzw. -steuerung im Prozess der Zielverfolgung bildet die Aufrechterhaltung bzw. Repräsentation von Zielen im Gedächtnis eine wichtige Funktion. Diesem Thema widme ich das folgende Kapitel, vor allem den Abschnitt 6.2.[4]

[4] Kuhl hat im Laufe der Zeit eine komplexe Theorie der willentlichen Handlungssteuerung entwickelt, die im Jahre 2001 in elaborierter Form publiziert wurde. Deshalb habe ich den theoretischen Teil der vorliegenden Arbeit – soweit notwendig – anhand der neuen Begriffe überarbeitet.

6. INFORMATIONSVERARBEITUNG 2: AUFRECHTERHALTUNG DER ZIELE UND ANSTRENGUNGSREGULATION BEI ZIELVERFOLGUNGSPROZESSEN

Die aktuellen Vorhaben, Absichten und Ziele stellen einen wichtigen Einflussfaktor auf die Informationsverarbeitung dar. Die kognitive Sensitivität in bezug auf zielrelevante Informationen sowie in bezug auf die Zielverfolgung wird bereits seit langem erforscht (vgl. Ach, 1910; Birenbaum, 1930; Lewin, 1926; Zeigarnik, 1927). In den ersten beiden Abschnitten geht es um den Zusammenhang zwischen Zielen und besserer Gedächtnisleistung bezüglich der zielrelevanten Informationen, wobei die Gedächtnisleistung eine wichtige Funktion für die erfolgreiche Zielverfolgung hat.

Bei Zielverfolgungsprozessen trifft man nicht immer auf unterstützende Situationen, sondern auch auf Barrieren bzw. Schwierigkeiten. Wie reagieren Menschen in solchen Situationen, wenn sie mit hoher Motivation ein Ziel verfolgen wollen? Im dritten Abschnitt gehe ich auf zwei theoretische Ansätze ein, die eine Antwort auf die Frage geben, wie man reagieren kann, um die Realisierung von Zielen sicherzustellen, wenn man auf Schwierigkeiten bei der Zielrealisierung trifft.

6.1. Aktuelle Ziele im Gedächtnis

Im folgenden werden zwei Ansätze dargestellt, die jeweils erklären sollen, wie die besseren Gedächtnisleistungen in bezug auf zielrelevante Informationen zustande kommen. Ein Ansatz bezieht sich auf die motivationalen Eigenschaften von Zielen, wonach unerledigte Absichten oder Ziele im Gedächtnis in einem Zustand erhöhter Aktivierung bzw. Zugänglichkeit[5] überdauern. Der ande-

[5] Zugänglichkeit wird von Bruner (1957) als „*readiness with which a stimulus input with given properties will be coded or identified in terms of a category*“ (S. 133) definiert. Higgins und King

re Ansatz geht davon aus, dass Ziele in Form von ausgedehnten semantischen Netzwerken existieren, in denen Ziele durch sogenannte Quellknoten repräsentiert werden, die zielbezogene kognitive Inhalte permanent aktivieren.

Lewin (1926) behauptet, dass die Intention, ein bestimmtes Ziel zu erreichen, zu einem Spannungszustand führt, der erst bei erfolgreicher Zielrealisierung abgebaut wird. Der Wert des Ziels determiniert die Stärke dieser Spannung und daher auch die Wahrscheinlichkeit, dass das damit verbundene Verhalten ausgeführt wird. Unvollendete Aufgaben verbleiben im Gedächtnis und werden daher besser erinnert als erledigte Aufgaben. Ähnlich wie Lewin geht auch Zeigarnik (1927) davon aus, dass die mit der Zielverfolgung verbundene Spannung solange aufrechterhalten wird, bis das Ziel erreicht ist. In einem seiner Experimente konnten sich die Versuchsteilnehmer, die unterbrochen wurden, bevor sie eine große Anzahl von Aufgaben erledigt hatten, tatsächlich an mehr Namen von unerledigten als von erledigten Aufgaben erinnern.

Lewins Annahme findet sich auch bei Klingers (1977) Konstrukt „Current Concern“. Ein „Current Concern“ wird durch das Setzen von Zielen aktiviert und endet mit der Zielerreichung oder mit einer Loslösung von der Zielbindung (Disengagement; Klinger, 1977; Klinger, Barta, & Maxeiner, 1980). Klinger (1977, 1996) belegt durch eine Reihe von Studien, dass sich die kognitive Sensitivität für zielrelevante Informationen (current-concern-bezogene Informationen) gegenüber anderen Informationen erhöht: In dichotischen Hörexperimenten beachteten die Versuchsteilnehmer stärker die current-concern-relevanten Wörter und zeigten eine bessere Erinnerungsleistung für diese Informationen. Weitere Untersuchungen belegen, dass Informationen, die aufgrund ihres Bezugs zu den Zielen und Vorhaben einer Person hohe Relevanz besitzen, automatisch in erhöhtem Maße mit Aufmerksamkeit belegt werden (vgl. Klinger, 1996; Riemann & McNally, 1995). Der Grund, warum current-concern-bezogene Informationen besonders beachtet und effektiver aufgenommen werden, liegt darin, dass solche Informationen affektive Erregung auslösen und dass die effiziente-

(1981) betrachten zugängliche Konstrukte als gespeicherte Konstrukte, die bei der Informations-

re Verarbeitung dieser Informationen durch diese Erregung beeinflusst wird (vgl. Bock & Klinger, 1986).[6]

Zusammenfassend ist zu sagen, dass das Setzen von Zielen zu einem Ansteigen der Spannung und der Motivation zum Erreichen der Ziele führt und dass das Gedächtnis für zielrelevante Informationen besser ist als das Gedächtnis für andere Informationen.

Anders als die soeben referierten theoretischen Konzepte, die die besseren Gedächtnisleistungen in bezug auf zielrelevante Informationen auf einen Spannungszustand zurückführen, der durch unerledigte Absichten bzw. Ziele hervorgerufen wird, erklären Anderson und Mitarbeiter die besseren Gedächtnisleistungen anhand eines semantischen Netzwerks (Anderson, 1983; Anderson & Bower, 1973): Sie gehen von der Existenz semantischer Netzwerke aus, in denen Wörter als Knoten gespeichert sind. Die Präsentation eines Wortes hinterlässt Veränderungen beim entsprechenden Knoten. Ziele werden hier durch sogenannte Quellknoten repräsentiert, die zielbezogene kognitive Inhalte permanent aktivieren. Das Setzen von Zielen wirkt sich wie ein Prime aktivationserhöhend auf die interne Repräsentation assoziierter Inhalte aus und führt so zu einer erhöhten Aktivierung des kognitiven Systems für diese Inhalte.

Eine Integration beider Erklärungsalternativen bietet die Theorie der willentlichen Handlungssteuerung von Kuhl. In dieser Theorie findet sich der Gedanke des Spannungszustands in Gestalt eines Absichtsgedächtnisses, das vor allem der Aufrechterhaltung von Absichten dient, während das von Kuhl modellierte Extensionsgedächtnis, das durch ein semantisches Netzwerk selbstrelevanter Repräsentationen charakterisiert ist, die Annahmen von Anderson und Mitarbeitern aufgreift.

---

verarbeitung leicht genutzt werden können.

[6] Klinger (1977) versteht seinen Begriff des „Current Concern“ ähnlich wie Lewins „need“-Begriff.

6.2. Repräsentation und Aufrechterhaltung von Absichten

Die Theorie der willentlichen Handlungssteuerung (Kuhl, 1998, 2001) geht davon aus, dass im Gedächtnis repräsentierte Ziele eine wichtige Funktion für die Zielverfolgung haben (vgl. Abschnitt 5.4.2). Nach Kuhl (1998) kann eine Absicht nur dann handlungswirksam werden, wenn sie im Gedächtnis repräsentiert ist und dort so lange aufrechterhalten[7] wird, bis sich die zu ihrer Realisierung notwendige Gelegenheit ergibt.

Zunächst gehe ich auf zwei Gedächtnissysteme ein, die für volitionale Prozesse eine wichtige Rolle spielen: Absichtgedächtnis und Extensionsgedächtnis. Anschließend stelle ich dar, wie beide Gedächtnissysteme an der Zielbildung und -umsetzung beteiligt sind. Schließlich werde ich zeigen, dass das Extensionsgedächtnis eine selbstregulatorische Funktion für die Rückmeldungssituation hat.

Zwei Gedächtnissysteme. Wie wir oben gesehen haben, geht die Theorie der willentlichen Handlungssteuerung (Kuhl, 1998, 2001) davon aus, dass im Gedächtnis repräsentierte Ziele eine wichtige Funktion für die Zielverfolgung haben.

Der Aufrechterhaltung von Absichten dient das *Absichtsgedächtnis*, das den Organismus in Bereitschaft versetzt, anstehende Handlungen auszuführen, indem alle bereits spezifizierten Informationen über die auszuführende Handlung aufrechterhalten werden. Das Absichtsgedächtnis enthält die unmittelbar zur Ausführung anstehenden Teile von Handlungsplänen, die je nach ihrer Komplexität und Neuartigkeit durch die Prozesse des analytischen Denkens (Planen) produziert werden.

---

[7] Nach Goschke und Kuhl (1993) kann man die Aufrechterhaltung von Absichten am Absichtsüberlegenheitseffekt erkennen und anhand der Verkürzung von Reaktionszeiten beim Wiedererkennen absichtsrelevanter (prospektiver) Wörter auch messen. Man kann den Absichtsüberlegenheitseffekt als indirekten Hinweis auf absichtsstützende Aufmerksamkeitsprozesse werten, da sich Aufmerksamkeitseffekte positiv auf das Behalten auswirken sollten (Baddeley, 1986; zit. nach Kuhl, 2001).

Dem Absichtsgedächtnis ist im Rahmen der Theorie der willentlichen Handlungssteuerung die absichtsorientierte Aufmerksamkeit zugeordnet. Bei der absichtsorientierten Aufmerksamkeit steht ein konkretisiertes Ziel in Form einer allgemeinen Handlungsabsicht im Vordergrund, die das Ziel in ein Handlungskonzept übersetzt. Die spezifische Form der Aufmerksamkeit, die die Aufrechterhaltung von Absichten unterstützt, ist durch die Verstärkung von Signalen charakterisiert, die eine hinreichende Passung zu den im Absichtsgedächtnis repräsentierten Abbildern von geplanten Handlungen sowie zu Objekten aufweisen, die für die Ausführung oder für das Erkennen einer Ausführungsgelegenheit relevant sind.

Neben dem Absichtsgedächtnis gibt es bei Kuhl eine weitere Gedächtnisform, das *Extensionsgedächtnis*. Hierbei handelt es sich um ein System impliziter selbstrelevanter Repräsentationen. Dieses Gedächtnissystem kann man sich als weit verzweigte assoziative Netzwerke vorstellen, die auch entfernte Bedeutungen oder Handlungsmöglichkeiten einbeziehen. Bei der für das Extensionsgedächtnis charakteristischen Repräsentationsform ist also nicht die Beachtung eines konkreten, bewusst repräsentierten Zielreizes relevant, sondern die Beachtung aller Informationen, die zu irgendeinem Element des Netzwerks passen und die mit dem gerade aktivierten Teil des Extensionsgedächtnisses verbunden sind. Das kann beispielsweise irgendein Situationsmerkmal sein, das zu den vielen Realisierungsmöglichkeiten des allgemeinen Ziels passt.

Beteiligung der Gedächtnissysteme an der Zielbildung und -umsetzung. Beide Gedächtnissysteme, d.h. Absichts- und Extensionsgedächtnissystem, sind an der Zielbildung und -umsetzung beteiligt. Dies kommt durch den flexiblen Wechsel zwischen den Affekten, die für die Aktivierung dieser beiden Systeme relevant sind, zustande.

Die Bildung einer Handlungsabsicht, die für die Umsetzung eines schwierigen allgemeinen Ziels notwendig ist, erfordert nach Kuhl (2001) die Fähigkeit, die Reduktion positiven Affekts auszuhalten. Mit anderen Worten: Wenn man eine Handlungsabsicht bilden will, muss man ein bestimmtes Maß an Frustra-

tion ertragen bzw. die Reduktion positiver Affekte aushalten können. Dabei umfassen Handlungsabsichten nach Kuhl nicht nur den angestrebten Zielzustand, sondern auch die Handlung an sich.

Die Reduktion positiven Affekts, d.h. die Frustration, die mit schwierigen Handlungen verbunden ist, wird im geeigneten Moment durch die Aktivierung des allgemeinen Ziels sowie durch Aktivierung relevanter Inhalte des Selbstsystems wieder aufgehoben.

Die Rolle des Extensionsgedächtnis bei der Rückmeldungsverwertung. Bei der Handlungssteuerung sind Rückmeldungen, d.h. der Vergleich zwischen erreichten und beabsichtigten Handlungsergebnissen, von besonderer Bedeutung. Hierbei ist der Teil des Extensionsgedächtnisses wichtig, der allgemeine Ziele beinhaltet: Wenn ein erzieltes Handlungsergebnis mit dem relevanten Ausschnitt des Selbstsystems verglichen wird, können auch Ergebnisse, die nicht genau mit dem ursprünglich beabsichtigten Ergebnis übereinstimmen, als akzeptable Erfolge erkannt werden, wenn sie hinreichend viele Randbedingungen erfüllen, die im Extensionsgedächtnis enthalten sind. Bei eingeschränkter Funktion des Extensionsgedächtnisses hingegen können Handlungsergebnisse, die nicht exakt mit der Repräsentation im Absichtsgedächtnis übereinstimmen, aber durchaus gleichwertige Realisierungen des allgemeinen Ziels darstellen, nicht als gleichwertig erkannt werden. Somit ist das Extensionsgedächtnis an der Verarbeitung von Rückmeldungen aktiv beteiligt.

Kuhl stellt die Frage, in welchem Fall eine Rückmeldung überhaupt effizient verwertet werden kann: Die Rückmeldung muss mit einem allgemeinen Ziel in Kontakt treten (z.B. eine Familie haben, glücklich werden, beruflichen Erfolg haben usw.). Dies ist notwendig, damit auch Handlungsergebnisse, die anders als erwartet ausfallen, noch als Erfolge erkannt werden, und damit Misserfolge daraufhin betrachtet werden können, welche Alternativen zu der erfolglosen Handlung möglich wären.

6.3. Zielverfolgung bei auftretenden Schwierigkeiten

Verstärkte Zielverpflichtung kann dazu beitragen, dass Misserfolge verstärkte Anstrengungen seitens einer Person stimulieren, um das bedrohte Ziel trotzdem zu erreichen (vgl. Gollwitzer, 1990; Heckhausen, 1991). In diesem Abschnitt will ich zwei theoretische Ansätze darstellen, in denen es um die Sicherstellung einer erfolgreichen Zielverfolgung angesichts auftretender Schwierigkeiten geht (vgl. Gollwitzer, Delius & Oettingen, 2000; Oettingen & Gollwitzer, 2000): Man kann die Realisierung von Zielen sicherstellen, indem man für erlittene Misserfolge kompensiert. Andererseits kann man auch versuchen, Misserfolge durch erhöhte Anstrengung gar nicht eintreten zu lassen.

Kompensation bei Schwierigkeiten. Treten Schwierigkeiten bei der Zielverfolgung auf, kann man versuchen, das Ziel auf anderen Wegen zu erreichen. Die Selbstergänzungstheorie (Gollwitzer, 1987; Wicklund & Gollwitzer, 1982) beschäftigt sich mit einer solchen Kompensation hinsichtlich sogenannter Identitätsziele. Derartige Ziele spezifizieren eine bestimmte Identität als einen erwünschten zukünftigen Zustand. Das Streben nach einer bestimmten Identität ist mit dem Ansammeln von relevanten Indikatoren bzw. Symbolen verbunden, die von materiellen Symbolen bis hin zu relevanten Selbstbeschreibungen und tatsächlichen Leistungen reichen können.

So bildet eine erfolgreiche Aufgabenerfüllung ein Symbol der Vollkommenheit, wenn sie das Vorhandensein einer identitätsbezogenen Begabung bzw. Fertigkeit anzeigt. Erfolglose Leistung andererseits symbolisiert eine Unvollkommenheit hinsichtlich der Selbstdefinition. Die Selbstergänzungstheorie postuliert, dass immer dann ein Unvollkommenheitsgefühl entsteht, wenn bestimmte Indikatoren fehlen bzw. verloren gehen. Dies regt zur Bildung kompensatorischer Selbstsymbolisierungen an, beispielsweise indem man auf den Besitz alternativer Indikatoren verweist oder sie zu erwerben versucht. Dies wurde durch zahlreiche Experimente belegt. So beschreiben beispielsweise Personen,

die ein Defizit im Hinblick auf ein bestimmtes Symbol wahrgenommen haben, ihre Persönlichkeit als bereits übereinstimmend mit der angestrebten Identität (Gollwitzer & Wicklund, 1985; Wicklund & Gollwitzer, 1983) oder versuchen, andere Personen entsprechend zu beeinflussen bzw. zu überzeugen (Wicklund & Gollwitzer, 1981). Weiterhin wurde gezeigt, dass die betreffenden Personen andere Personen als inkompetent abqualifizieren (Wagner, Wicklund & Shaigan, 1990) oder versuchen, ihr Defizit zu verbergen (Gollwitzer, Wicklund & Hilton, 1982).

Brunstein und Gollwitzer (1996) untersuchten die Abhängigkeit der nach einem Misserfolg gezeigten Leistung von der ursprünglichen Verbindlichkeit der Zielstellung: Misserfolg bei einer Aufgabe, die als relevant für die professionelle Selbstdefinition eingeschätzt wird, führt zu einer erhöhten Leistung bei einer nachfolgenden Aufgabe, die für die Selbstdefinition bedeutsam ist. Bei einer nachfolgenden Aufgabe, die nicht mit der durch den früheren Misserfolg in Frage gestellten Selbstdefinition in Beziehung steht, kommt es hingegen zu einer Leistungsverringerung.

Anstrengungsregulation bei Schwierigkeiten. Kommt es beim Verfolgen von Zielen zu Schwierigkeiten, kann man durch erhöhte Anstrengung versuchen, Misserfolge von vornherein zu vermeiden. Die Reaktanztheorie (Brehm, 1966, 1972; Wortman & Brehm, 1975) postuliert, dass mögliche Barrieren eine reaktante Aufwertung der bedrohten Ziele auslösen.

Die Energetisierungstheorie (Brehm & Self, 1989; Wright, 1996; Wright & Brehm, 1989) betrachtet den Zusammenhang zwischen der Stärke der Zielvalenz und der energetischen Mobilisierung des Verhaltens:

> *„At the core of theory is the proposition that there is an increase in the magnitude of goal valence to the extent that an individual is energy mobilized to carry out instrumental behavior." (Wright & Brehm, 1989, S. 169)*

Die Energetisierungstheorie nimmt an, dass die Bereitschaft, Anstrengungen zu unternehmen, direkt von der wahrgenommenen Schwierigkeit einer Aufgabe bestimmt wird. So haben die Autoren gezeigt, dass Personen mit hoher potentieller Motivation zusätzliche Anstrengung mobilisieren, wenn erhöhte Schwierigkeiten die Aufgabenvollendung bedrohen. Die potentielle Motivation wird beispielsweise durch die Stärke des entsprechenden Bedürfnisses oder eines übergeordneten Ziels, durch die Attraktivität des Aufgabenziels oder durch die Instrumentalität der Aufgabenerfüllung für die Befriedigung des entsprechenden Bedürfnisses bzw. für das Erreichen übergeordneter Ziele determiniert.

Wenn die potentielle Motivation hoch genug ist, wird eine schwierige Aufgabe als lohnenswert betrachtet, so dass die Energetisierung und die Stärke der Zielvalenz relativ hoch sind. In diesem Fall wird einem Ansteigen der Schwierigkeit durch eine erhebliche Anstrengungsinvestition begegnet. Ist die potentielle Motivation hingegen gering, wird dieselbe Aufgabe als zu schwierig betrachtet, so dass die Energetisierung und die Stärke der Zielvalenz gering sind. In diesem Fall findet man es nicht lohnenswert, mehr Anstrengungen zu investieren, wenn eine einfache Aufgabe schwieriger wird, und man gibt schnell auf, sobald der Grad der Anstrengung ein bestimmtes Maß überschreitet.

7. EIGENE FRAGESTELLUNG

Gemäß der Theorie der Phantasierealisierung kommt es nach der mentalen Kontrastierung bei hohen Erfolgserwartungen zu intensivem Zielhandeln; bei niedrigen Erfolgserwartungen wird das Zielhandeln eingestellt. Durch zahlreiche empirische Studien (Oettingen, 1996, 1997, 2000; Oettingen, Pak & Schnetter, 2001) konnte gezeigt werden, dass Personen mit hoher Erfolgserwartung nach der mentalen Kontrastierung von positiven Phantasien mit Reflexionen über die widersprechende negative Realität verbindliche Ziele entwickelt haben. Diese Zielverpflichtung bildet die Voraussetzung für das Streben nach Zielrealisierung. Aufgrund früherer Befunde, wonach die Kontrastierung bei Personen mit hoher Erfolgserwartung verbindliche Ziele entstehen lässt, nehme ich in meiner Arbeit an, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung zielrelevante Informationen effektiv verarbeiten und selbstregulatorische Strategien anwenden, so dass die Verbindlichkeit der gesetzten Ziele aufrechterhalten und nicht gefährdet wird.

Aufgrund der in den letzten zwei Kapiteln dargestellten theoretischen Überlegungen postuliere ich folgende spezifische Annahme bezüglich der Informationsverarbeitung bei mentaler Kontrastierung: Da Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung eine höhere Zielverpflichtung bilden, sollten die zugrunde liegenden kognitiven Prozesse durch eine funktionale und effektive Verarbeitung zielrelevanter Informationen gekennzeichnet sein. Eine erfolgreiche Zielverfolgung stellt spezifische Anforderungen an die zielrelevante Informationsverarbeitung. Es wird ein effektiv funktionierendes Gedächtnissystem (vgl. Kuhl, 1998, 2001) benötigt, das die Aufrechterhaltung und Repräsentation von Zielen fördert, so dass zielrelevante Informationen besser erinnert werden können. Die bessere Erinnerungsleistung bei zielrelevanten Informationen wird dadurch erklärt, dass Ziele zu einem Ansteigen der Spannung und der Motivation führen, so dass die Ziele bis zu ihrem Erreichen in einem Zustand erhöhter Zugänglichkeit im Gedächtnis überdauern (vgl. Klinger, 1977; Lewin,

1926; Zeigarnik, 1927). Da Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung verbindliche Zielsetzungen entwickeln, sollten sie eine wirksame Aufrechterhaltung und Repräsentation von zielrelevanten Informationen im Gedächtnis zeigen, so dass sie rückgemeldete zielrelevante Informationen besser abrufen können.

Des weiteren erfordert eine erfolgreiche Zielverfolgung die Anwendung selbstregulatorischer Strategien, vor allem eine Anstrengungsregulation, wenn die handelnde Person mit Informationen konfrontiert wird, wonach die Zielerreichung gefährdet bzw. blockiert ist. Auftretende Schwierigkeiten lösen eine Aufwertung der bedrohten Ziele aus (Brehm, 1966, 1972; Wortman & Brehm, 1975), was zu einer erhöhten Anstrengungsbereitschaft führt (Brehm & Self, 1989; Wright & Brehm, 1989; Wright, 1996), so dass die Realisierung der Ziele sichergestellt wird. Gemäß diesem Ansatz sollten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung in solchen Situationen ihre für die Zielrealisierung benötigten Fähigkeiten nicht abwertend, sondern aufwertend einschätzen. Eine optimistische Einschätzung realisierungsbezogener Informationen stellt zudem sicher, dass auch angesichts unerwarteter Schwierigkeiten die Zielrealisierung beharrlich vorangetrieben wird (Taylor & Gollwitzer, 1995). Daher sollten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung trotz negativer Rückmeldung die positive Einschätzung ihrer eigenen Fähigkeiten beibehalten.

Die vorliegende Arbeit widmet sich diesen beiden Aspekten der zielrelevanten Informationsverarbeitung. Anhand von zwei Experimenten wird untersucht, inwieweit sich die mentale Kontrastierung positiver Zukunftsphantasien mit negativen Aspekten der Realität angesichts hoher Erfolgserwartung auf die Effektivität der zielrelevanten Informationsverarbeitung auswirkt.

Aus diesen theoretischen Überlegungen leite ich die folgenden Hypothesen ab:

1. Mentale Kontrastierung und Erinnerungsleistung: Im ersten Experiment wird untersucht, inwieweit Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung aufgrund der verbindlich gesetzten Ziele eine funktionale Erinnerungsleistung zeigen: Da Personen in der Kontrastierungsgruppe mit

hoher Erfolgserwartung verbindliche Zielsetzungen entwickeln, nehme ich an, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung eine erhöhte Zugänglichkeit hinsichtlich rückgemeldeter zielrelevanter Informationen zeigen, so dass sie sich an eine solche Rückmeldung besser erinnern. Dies sollte bei positiven und negativen Informationen, die sich auf die Zielrealisierung beziehen, gleichermaßen auftreten. Daher sollten sich Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe an mehr rückgemeldete zielrelevante Informationen erinnern als Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe. Ebenso sollten sich Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe an mehr rückgemeldete zielrelevante Informationen erinnern als die Personen in der positiven Phantasiegruppe und in der negativen Realitätsgruppe. Dies betrifft sowohl positive als auch negative zielrelevante Informationen.

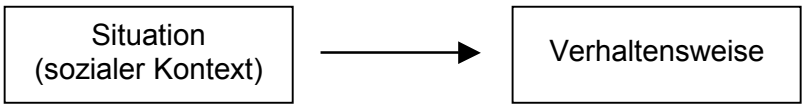
2. Mentale Kontrastierung und Fähigkeitseinschätzung: Im zweiten Experiment wird untersucht, inwieweit Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung aufgrund der verbindlich gesetzten Ziele funktional mit einer Situation umgehen, die als kritisch für die Zielverfolgung wahrgenommen wird. Ich nehme an, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung funktional mit der kritischen Situation (d.h. mit einer negativen Rückmeldung hinsichtlich der eigenen Fähigkeiten) umgehen, so dass die Verbindlichkeit der gesetzten Ziele aufrechterhalten und die Zielverfolgung nicht gefährdet wird. Daher sollten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung trotz negativer Rückmeldung die positive Einschätzung ihrer eigenen Fähigkeiten beibehalten. Demzufolge sollte sich die Fähigkeitseinschätzung trotz der negativen Rückmeldung weniger negativ entwickeln als bei Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe. Des weiteren wird erwartet, dass sich bei Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe die Fähigkeitseinschätzung trotz der negativen Rückmeldung weniger negativ entwickelt als bei Personen in der positiven Phantasiegruppe und in der negativen Realitätsgruppe.

8. EXPERIMENT 1: MENTALE KONTRASTIERUNG UND ERINNERUNGSLEISTUNG

In diesem Experiment wird der Einfluss der mentalen Kontrastierung auf die Erinnerungsleistung bei zielrelevanten Informationen untersucht. Wie schon in Kapitel 7 erwähnt, sollten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung eine wirksame Aufrechterhaltung und Repräsentation der zielrelevanten Informationen im Gedächtnis zeigen, so dass solche Informationen besser abrufbar sind, was zu höheren Gedächtnisleistungen führt.

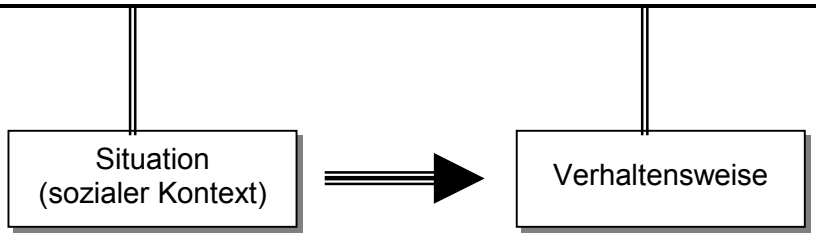
Zur Überprüfung dieser Fragestellung werden die Versuchsteilnehmer zu einem „zwischenmenschlichen Anliegen“ befragt. Anschließend werden mit den Versuchsteilnehmern zwei unterschiedliche Tests (soziale Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten) durchgeführt und dann die jeweiligen Testergebnisse „rückgemeldet“. Als Rückmeldung bekommen die Versuchsteilnehmer die Auswertungsergebnisse ihrer eigenen sozialen Fähigkeiten, die mit dem Thema „zwischenmenschliches Anliegen“ eng zusammenhängen. Als Distraktor werden irrelevante Informationen (die Auswertungsergebnisse der Problemlösefähigkeiten) in die Rückmeldung eingestreut (siehe Abschnitt 8.2.3.2).

Die Rückmeldungen bestehen aus 6 Sätzen, die jeweils ein Adjektiv in bezug auf Verhaltensweisen in einem themenspezifischen Kontext enthalten. Das heißt, der jeweilige Satz besteht aus Informationen, wie sich die Versuchsteilnehmer in bestimmten Situationen angeblich verhalten. Die Informationen werden in Form von **3 positiven** und **3 negativen Verhaltensweisen** rückgemeldet. Die sechs Sätze sind jeweils nach folgendem Schema aufgebaut:



Die Sätze lauten wie folgt:

1. In zwischenmenschlichen Beziehungen verhalten Sie sich *aufgeschlossen.*
2. Gegenüber anderen verhalten Sie sich *tolerant.*
3. In belastenden Situationen sind Sie *angespannt.*
4. Im Kontakt mit anderen Menschen sind Sie *reserviert.*
5. In kritischen Situationen reagieren Sie *impulsiv.*
6. Auf Ihre Mitmenschen machen Sie einen *zufriedenen* Eindruck.



Am Ende des Experiments wird als abhängige Variable die Erinnerungsleistung mit der „Cued-Recall"-Methode gemessen. Als „Cue" im Erinnerungstest wird die Situation präsentiert. Die Erinnerungsleistung bezieht sich auf Adjektive. Diese Adjektive werden innerhalb eines Satzes mit der Struktur: Situation (sozialer Kontext) ➔ Verhaltensweise dargeboten.

Bevor auf den methodischen Teil eingegangen wird, gebe ich im folgenden einen kurzen Überblick über zwei verschiedene Recall-Methoden: Free Recall vs. Cued Recall.

8.1. Exkurs: Free recall vs. Cued recall

Die Erinnerungsleistung kann entweder anhand eines „Free Recall“ oder eines „Cued Recall“ gemessen werden. Die Unterschiede zwischen beiden Methoden lassen sich mit den Begriffen Verfügbarkeit (availability) bzw. Zugänglichkeit (accessibility) erklären.

Tulving und Pearlstone (1966) unterscheiden zwischen Zugänglichkeit und Verfügbarkeit bei der Betrachtung des Unterschieds zwischen freiem Erinnern (Free Recall) und induziertem Erinnern (Cued Recall). Eine Information, die nicht in freiem Erinnern abgerufen werden kann, kann jedoch durch induziertes Erinnern abgerufen werden. Dies ist dann der Fall, wenn eine Information im Gedächtnis gespeichert, das heißt „verfügbar“ ist, jedoch nicht einfach abgerufen werden kann bzw. nicht direkt „zugänglich“ ist. Verfügbarkeit ist eine notwendige Bedingung für Zugänglichkeit. „Verfügbarkeit“ bezieht sich darauf, ob ein bestimmtes Wissen tatsächlich im Gedächtnis gespeichert ist. Wenn Wissen nicht verfügbar ist, hat es keinerlei Zugänglichkeit. Wenn Wissen verfügbar ist, hat es zumindest eine gewisse Zugänglichkeit (Higgins, 1996; Higgins & King, 1981). Die Zugänglichkeit verfügbaren Wissens wird durch „Cues“ erleichtert.

In der prospektiven Gedächtnisforschung[8] werden vor allem time- vs. event-based-Bedingungen unterschieden, je nachdem, welche Cues auf die zu erinnernde Information hinweisen (Einstein & McDaniel, 1990). Bei Versuchsan-

[8] Der Zusammenhang zwischen Zielen bzw. Absichten und dem Gedächtnis wird nicht nur im Rahmen der Konzeption eines Absichtsgedächtnisses (vgl. Abschnitt 6.2), sondern auch in der Forschung zum prospektiven Gedächtnis untersucht. Prospektive Gedächtnisforschung beschäftigt sich mit Intentionen, d.h. mit beabsichtigten Handlungen, die nicht sofort ausgeführt werden können. In beiden Forschungsrichtungen geht es vor allem um das Behalten beabsichtigter Handlungen, die in der Zukunft liegen. Der Schwerpunkt der Forschung zum Absichtsgedächtnis liegt insbesondere in der Aufrechterhaltung von Absichten (Goschke & Kuhl, 1993), während die prospektive Gedächtnisforschung auf Bedingungen des Abrufs fokussiert (vgl. Mäntylä, 1996). Beabsichtigte Handlungen, die nicht sofort ausgeführt werden können, sind also der Gegenstand der Forschung über das prospektive Gedächtnis.

ordnung mit time-based-Bedingungen sollen die Versuchsteilnehmer nach einem bestimmten Zeitintervall (time-based) eine Handlung ausführen. Im Gegensatz dazu wird die Gelegenheit zur Handlungsausführung in event-based-Bedingungen durch einen bestimmten externen Hinweisreiz indiziert. Event-based-Anforderungen werden als Gegenstück zu „Cued Recall“ und time-based-Aufgaben als Parallele zu „Free Recall“ bei nicht-intentionalen (retrospektiven) Gedächtnisaufgaben gesehen (Craik & Kerr, 1996).

In meinem Experiment wurde die Cued-Recall-Methode benutzt, da es wichtig ist, dass sich die Versuchsteilnehmer genau daran erinnern, welche Situation mit welcher Verhaltensweise verknüpft ist. Die Spezifizierung der Situation, in der die Absicht ausgeführt werden soll, ist von Bedeutung für die leichte Ausführung der beabsichtigten Handlungen (vgl. Gollwitzer & Brandstätter, 1997). Eine korrekte Erinnerungsleistung ist in diesem Experiment immer dann gegeben, wenn Versuchsteilnehmer gerade diese Verknüpfung zwischen Situation und Adjektiv richtig reproduzieren können.

Da in meinem Experiment also die Zugänglichkeit zielrelevanter Information untersucht werden soll und im Vortest die Free-Recall-Leistungen zu gering waren, wurde der Cued Recall als geeignete Methode eingesetzt.

8.2. Methode

8.2.1. Versuchsteilnehmer

153 Studentinnen der Konstanzer Universität nahmen an dem Experiment teil. Tabelle 3 zeigt die Verteilung der Versuchsteilnehmer auf die einzelnen Gruppen. Das Experiment dauerte ca. anderthalb Stunden. Das Durchschnittsalter betrug 22.3 Jahre (*SD* = 3.5), wobei der Altersbereich zwischen 18 und 40 Jahren lag. Die Versuchsteilnehmer erhielten für die Teilnahme an dem Experiment DM 15,-.

Tabelle 3. Verteilung der Versuchsteilnehmer

Mentale Übung (M.Ü.)	Rückmeldung der Informationen	
	vor der M.Ü.	*nach der M.Ü.*
Kontrastierungsgruppe	1 (n=27)	4 (n=25)
positive Phantasiegruppe	2 (n=25)	5 (n=26)
negative Realitätsgruppe	3 (n=25)	6 (n=25)

8.2.2. Design

Das Experiment folgt einem zweifaktoriellen Design: mentale Übung x Zeitpunkt der Rückmeldung (3 x 2). Der *between*-Faktor mentale Übung beinhaltet drei verschiedene Bedingungen selbstregulatorischen Denkens (Kontrastierungs-, positive Phantasie- und negative Realitätsgruppe). Bei dem *between*-Faktor Zeitpunkt findet die Rückmeldung einmal *vor* und einmal *nach* der mentalen Übung statt. In den *within*-Faktoren wurde Positivität-Negativität der zielrelevanten Informationen bei der Rückmeldung variiert.

8.2.3. Versuchsablauf

Im Experiment wurden die Versuchsteilnehmer zufällig einer von sechs Gruppen zugeteilt. Das heißt, entweder einer Kontrastierungs-, positiven Phantasie- oder negativen Realitätsgruppe, wobei die Rückmeldung (positive und negative Informationen) einmal vor und einmal nach der mentalen Übung stattfand.

Das Experiment verlief wie folgt: Die Versuchsteilnehmer nahmen an zwei vermeintlich unabhängigen Studien teil, die zeitlich ineinander verschränkt waren: Fragebogenstudie und Fähigkeitstest. Um die Unabhängigkeit der Experimente glaubhaft zu machen, wurden zwei Versuchsleiterinnen eingesetzt. Der Ablauf des Experiments wird in Tabelle 4 dargestellt.

Tabelle 4. Versuchsablauf

Fragebogenstudie (Teil 1)	• Benennen des für die Versuchsteilnehmer bedeutsamsten zwischenmenschlichen Anliegens • Erfassung der Erfolgserwartung und des Anreizes dieses Anliegens • Auflistung positiver und negativer Aspekte in bezug auf das Anliegen der Versuchsteilnehmer
Fähigkeitstest (Teil 1)	• **Bearbeitung der zwei Tests (zur Messung von sozialen Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten)** • *Zwischenaufgabe* • *Rückmeldung*
Fragebogenstudie (Teil 2)	• **Mentale Übung**
Fähigkeitstest (Teil 2)	• *Rückmeldung* • *Zwischenaufgabe* • **Erinnerungstest**

8.2.3.1. Fragebogenstudie

Für die Fragebogenstudie wurde das Thema „zwischenmenschliches Anliegen" gewählt. Diese Fragebogenstudie hatte folgenden Ablauf: Jede Versuchsperson füllte einen Fragebogen im sozialpsychologischen Labor an der Universität Konstanz aus. Dieser Fragebogen bestand aus zwei Teilen: (a) Erläuterung der Studie, Erfassung eines wichtigen zwischenmenschlichen Anliegens und Messung der Erfolgserwartung sowie des Anreizes dieses Anliegens und (b) Mentale Übung.

Teil 1: Zu Beginn wurde das Thema der Studie erläutert. Zunächst wurden die Versuchsteilnehmer ausführlich über die Anonymität der Studie und deren Ablauf aufgeklärt. Weiterhin wurden sie informiert, dass sie jederzeit aufhören können, wenn sie nicht mehr an der Studie teilnehmen wollen. Bei den Versuchsteilnehmern wurde als Coverstory vorgegeben, dass sie an einer Studie zum Thema „Entwicklung des Menschen über die gesamte Lebensspanne, wesentliche alltägliche Anliegen, Gedanken und Vorstellungen" teilnehmen. Im Anschluss daran wurden die Versuchsteilnehmer mit der folgenden Instruktion

gebeten, das für sie derzeit bedeutsamste zwischenmenschliche Anliegen zu benennen. Die genaue Instruktion lautete:

> Wir würden nun gerne von Ihnen erfahren, welches ***zwischenmenschliche Anliegen*** Sie zur Zeit am meisten beschäftigt, also ein Anliegen, das mit einer anderen Person zusammenhängt (z.B. jemanden, der mich sehr interessiert, näher kennen lernen; eine Beziehung beenden). Bitte benennen Sie dieses für Sie derzeit bedeutsame zwischenmenschliche Anliegen und schreiben Sie es auf die Zeile. Beschäftigen Sie zur Zeit mehrere, wählen Sie das für Sie Bedeutsamste!

Danach wurde die Erfolgserwartung in bezug auf dieses zwischenmenschliche Anliegen erhoben: „Für wie wahrscheinlich halten Sie es, dass Ihr Anliegen in Erfüllung geht?“ Die Antwortskalen reichten von 1 (*sehr unwahrscheinlich*) bis 7 (*sehr wahrscheinlich*). Weiterhin beantworteten die Versuchsteilnehmer die Frage zur Messung des Anreizes: „Wie wichtig ist die Erfüllung Ihres Anliegens für Sie?“ Hier reichte die Antwortskala von 1 (*überhaupt nicht wichtig*) bis 7 (*sehr wichtig*).

Teil 2: Im zweiten Teil des Fragebogens wurden alle Versuchsteilnehmer gebeten, vier positive und vier negative Aspekte in bezug auf ihr zwischenmenschliches Anliegen aufzulisten. Dann wurde eine mentale Übung in drei per Zufall zusammengesetzten Gruppen durchgeführt. Die Versuchsteilnehmer der Kontrastierungsgruppe sollten zunächst die positiven und negativen Aspekte der Wichtigkeit nach ordnen. Danach wurden sie gebeten, sich den zweitwichtigsten positiven und den zweitwichtigsten negativen sowie den wichtigsten positiven und den wichtigsten negativen Aspekt nacheinander gedanklich auszumalen. Dies dauerte durchschnittlich 20 bis 30 Minuten. Die Versuchsteilnehmer der positiven Phantasiegruppe sollten lediglich die positiven Aspekte der Wichtigkeit nach ordnen und sich diese vier Aspekte gedanklich ausmalen, während in der negativen Realitätsgruppe nur die negativen Aspekte in der entsprechenden Weise geordnet und gedanklich ausgemalt werden sollten.

8.2.3.2. Fähigkeitstest

In der anderen Studie ging es vermeintlich um die Überprüfung eines neu entwickelten Tests in bezug auf soziale Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten, des **Konstanzer Kompetenz Tests (KKT)** - *Messung sozialer Fähigkeiten und der Problemlösefähigkeiten* (siehe Anhang 1). Die Durchführung des fiktiven KKT diente dazu, den Versuchsteilnehmern glaubhaft zu machen, dass sie im Anschluss an den Test mittels Computer errechnete individuelle Testergebnisse in Form von Fähigkeitsrückmeldungen erhalten würden. Die Fähigkeitsrückmeldungen enthielten positive und negative verhaltensbezogene bzw. nicht verhaltensbezogene Informationen. Die Bearbeitung des KKT dauerte insgesamt 20 Minuten.

Zunächst bearbeiteten die Versuchsteilnehmer den Test. Für die Versuchsteilnehmer in den Gruppen 1 bis 3 folgte dann eine Zwischenaufgabe (Düker) und Rückmeldung, bevor die mentale Übung erfolgte. Für die anderen drei Gruppen (4 bis 6) kam die mentale Übung direkt im Anschluss an den Test. Danach folgten für diese Gruppen Zwischenaufgabe und Rückmeldung. Am Ende des Experiments wurde die Erinnerungsleistung bezüglich der rückgemeldeten Informationen als abhängige Variable erhoben.

1. Bearbeitung des „Konstanzer Kompetenz Tests“ (KKT)

Die Versuchsteilnehmer sollten verschiedene Aufgaben in bezug auf soziale Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten bearbeiten. Die Testergebnisse wurden im Laufe der Untersuchung mitgeteilt. Die allgemeine Erklärung dieses Tests sah wie folgt aus.

> Bei diesem Test geht es um die Entwicklung von Tests zur Messung sozialer Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten. Soziale Fähigkeiten beziehen sich auf den Umgang mit anderen Menschen, z.B. Kontaktfähigkeit und Beziehungskompetenz. Unter der Problemlösefähigkeit versteht man z.B. logisches und systematisches Denken sowie räumliches Vorstellungsvermögen.
>
> Obwohl eine Vermischung beider Fähigkeiten in letzter Zeit in Mode gekommen ist, konnte die aktuelle Forschung nachweisen, dass soziale Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten voneinander völlig unabhängige Größen sind. Der weiteren Erforschung dieser Problematik dient der KKT.
>
> Im folgenden finden Sie eine Reihe von Aufgaben und Fragestellungen, anhand derer verschiedene Aspekte Ihrer sozialen Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten gemessen werden können.
>
> Bearbeiten Sie bitte die folgenden Testbögen anhand der Instruktion. Selbstverständlich werden wir Ihnen Ihre Ergebnisse im Laufe der Untersuchung mitteilen.

(a) **Sozialer Fähigkeitstest**: Der soziale Fähigkeitstest bestand insgesamt aus 5 Seiten. Der genaue Wortlaut kann dem Anhang 1 entnommen werden. Bei diesem Test wurden 4 verschiedene Bilder aus dem TAT präsentiert.

Die Versuchsteilnehmer sollten diese Bilder eine Minute lang betrachten und im Anschluss die dazu gehörige Frage beantworten. Beispielsweise wurde das Bild einer Frau präsentiert, und die Versuchsteilnehmer sollten anhand vorgegebener Persönlichkeitseigenschaften einschätzen, welche Eigenschaften diese Frau besitzt. Alle Bilder sind nicht eindeutig einschätzbar, um die später erfolgenden Rückmeldungen glaubwürdig zu machen.

Zusätzlich zur Beurteilung der 4 Bilder wurden 8 Items geboten, die unter Zuhilfenahme von verschiedenen validierten Persönlichkeitstests konstruiert worden waren. Beispielsweise sollten die Versuchsteilnehmer einschätzen, inwieweit die Aussage „Ich kann einem Partner außerordentlich viel Liebe schenken.“ für sie zutrifft.

(b) Problemlösefähigkeitstest: Der Test bestand aus 5 Seiten und enthielt verschiedene Aufgaben in bezug auf logisches und systematisches Denken sowie räumliches Vorstellungsvermögen.
Mit Hilfe eines Pretests wurde festgestellt, dass es knapp 10 Minuten dauert, den Test vollständig zu bearbeiten. Besonderer Wert wurde darauf gelegt, den Test nicht zu schwierig, aber auch nicht zu einfach zu gestalten, um die Rückmeldung glaubwürdig zu machen. Daher stand den Versuchsteilnehmern für die Lösung der Aufgaben nur eine begrenzte Zeit (insgesamt 10 Minuten) zur Verfügung.

2. Rückmeldung

Die vermeintlichen Testergebnisse wurden mit Hilfe des Programms „Power Point“ auf dem Bildschirm dargestellt. Die Versuchsteilnehmer sahen abwechselnd Aussagesätze in bezug auf ihre sozialen Fähigkeiten und Aussagesätze bezüglich ihrer Problemlösefähigkeit, wobei in jedem Satz ein Adjektiv hervorgehoben wurde (siehe Anhang 2).

Jeder Aussagesatz wurde 12 Sekunden am Bildschirm präsentiert und verschwand dann automatisch. Durch entsprechende Gestaltung des Bildschirms wurde der Eindruck erweckt, dass die hervorgehobenen Adjektive aufgrund eines computergestützten Auswertungsverfahrens ermittelt wurden, um einen vorgegebenen Satzanfang zu ergänzen. Insgesamt wurden 6 Aussagesätze in bezug auf soziale Fähigkeiten und 6 Aussagesätze in bezug auf Problemlösefähigkeiten präsentiert, wobei positive und negative Adjektive abwechselnd erschienen. Tabelle 5 zeigt die rückgemeldeten Informationen im Überblick.

3. Erinnerungstest

Am Ende des Experiments wurde mit allen Versuchsteilnehmern ein Erinnerungstest bezüglich der rückgemeldeten Informationen durchgeführt (siehe Anhang 3).

Tabelle 5. Rückgemeldete Informationen

	SOZIALE FÄHIGKEITEN
1.	In zwischenmenschlichen Beziehungen verhalten Sie sich *aufgeschlossen.*
2.	Gegenüber anderen verhalten Sie sich *tolerant.*
3.	In belastenden Situationen sind Sie *angespannt.*
4.	Im Kontakt mit anderen Menschen sind Sie *reserviert.*
5.	In kritischen Situationen reagieren Sie *impulsiv.*
6.	Auf Ihre Mitmenschen machen Sie einen *zufriedenen* Eindruck.

	PROBLEMLÖSEFÄHIGKEITEN
1.	Bei der Lösung neuartiger Fragestellungen sind Sie *erfinderisch.*
2.	Bei der Lösung von Rechenaufgaben verfügen Sie über eine *strukturierte* Denkweise.
3.	Bei der Erfassung komplexer Zusammenhänge erweisen Sie sich als *ablenkbar.*
4.	Bei der Bewältigung von Aufgaben, die räumliches Vorstellungsvermögen erfordern, sind Sie *unflexibel.*
5.	Bei der Erkennung von Details sind Sie *aufmerksam.*
6.	Bei der Analyse komplizierter Bilder ist Ihre Denkweise *organisiert.*

8.3. Ergebnisse

8.3.1. Deskriptive Analyse

Zunächst wurden die *Erfolgserwartung* und die *Wichtigkeit (Anreiz)* des von der jeweiligen Versuchsteilnehmerin benannten zwischenmenschlichen Anliegens in den sechs Bedingungen verglichen. Die Erfolgserwartung der Versuchsteilnehmer in bezug auf die Erfüllung ihres Anliegens lag im Mittel bei 4.9 (SD = 1.34) und unterschied sich nicht in den sechs Bedingungen, $F(1,147) = 1.8$, p= .11. Der Anreiz der Erfüllung des Anliegens hatte einen Mittelwert von M = 6.38 (SD = 0.85) und unterschied sich nicht in den sechs Bedingungen, $F(1,147)$ = 1.2, p = .32. Die Korrelation der zwei Variablen war positiv (r = .11, p = .09).

8.3.2. Überprüfung der Bedeutsamkeit der Relevanz und des Zeitpunkts der Rückmeldung

Vor der Hauptanalyse der Untersuchungsergebnisse wurde überprüft, (1) ob sich Unterschiede zwischen rückgemeldeten Informationen in bezug auf soziale Fähigkeiten, die für die Zielrealisierung eine wichtige Rolle spielen könnten (zielrelevante Informationen), und den rückgemeldeten Informationen in bezug auf Problemlösefähigkeiten, die in keinem Zusammenhang mit der Zielrealisierung stehen (nicht-zielrelevante Informationen), zeigen. (2) Weiterhin wurde überprüft, ob der Zeitpunkt der Rückmeldung eine Rolle spielt.[9]

8.3.2.1. Relevanz der Informationen

In diesem Experiment wurden zwei unterschiedliche Rückmeldungen gegeben: Informationen in bezug auf soziale Fähigkeiten und Informationen in bezug auf Problemlösefähigkeiten als Distraktor. Zuerst wurde analysiert, ob sich Unterschiede zwischen zielrelevanten vs. nicht-zielrelevanten Informationen bei der Erinnerungsleistung zeigen. Für diese Analyse wurde daher eine MANOVA durchgeführt:

- **Innersubjektvariablen:** *Positivität-Negativität* der Informationen (Erinnerungsleistung bezüglich positiver vs. negativer Adjektive) und *Relevanz der Informationen* (soziale Fähigkeiten vs. Problemlösefähigkeiten) sowie
- **Zwischensubjektfaktoren:** *Mentale Übung* (Kontrastierungs-, positive Phantasie- und negative Realitätsgruppe), *Erfolgserwartung* (niedrig und hoch) und *Zeitpunkt* (Rückmeldung *vor* versus *nach* der mentalen Übung).

---

[9] Zu diesen Zweck wurden die beiden Kontrastierungs-, positiven Phantasie- und negativen Realitätsgruppen jeweils zusammengefasst, so dass nur noch drei Bedingungen bleiben. Um die Erwartungseffekte festzustellen, wurde hinsichtlich der gemessenen Erwartung ein Mediansplitt durchgeführt: Daraus ergaben sich jeweils eine niedrige und eine hohe Erwartungsgruppe. Somit wurden die Versuchsteilnehmer für diese Analyse auf insgesamt 6 Bedingungen aufgeteilt.

Insgesamt zeigten die Versuchsteilnehmer höhere Erinnerungsleistungen bei zielrelevanten Informationen (*M*=3.48, *SD*=1.34) als bei nicht-zielrelevanten Informationen (*M*=2.17, *SD*=1.42) über alle Versuchsbedingungen hinweg und unabhängig vom vorher gemessenen Erwartungsniveau, *F*(1, 140) = 125,7 *p*=.000. Abbildung 3 zeigt die Mittelwerte der Anzahl der erinnerten zielrelevanten und nicht-zielrelevanten Adjektive bei allen Versuchsteilnehmern.

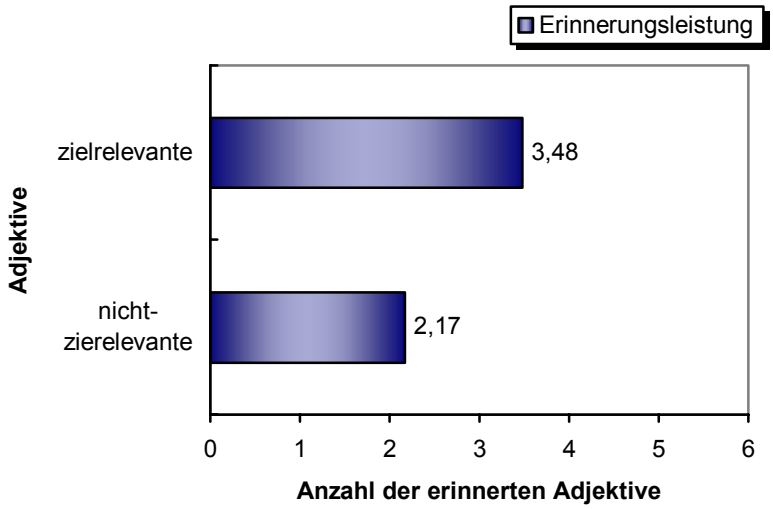


Abbildung 3. Mittlere Anzahl der erinnerten zielrelevanten und nicht-zielrelevanten Adjektive bei allen Versuchsteilnehmern

Bei der 4er-Interaktion zwischen *Relevanz der Informationen* x Positivität-Negativität x Bedingungen x Erfolgserwartungen ergab sich ein marginal signifikanter Effekt, *F* (2, 140)=2.63, *p*=.07. Da sich die Untersuchungshypothesen auf die Erinnerungsleistung bei zielrelevanten Informationen beziehen, werden lediglich diese zielrelevanten Informationen weiter analysiert.

8.3.2.2. Zeitpunkt der Rückmeldung

In diesem Experiment wurden die Rückmeldungen entweder vor der mentalen Übung oder nach der mentalen Übung (Faktor *Zeitpunkt*) gegeben. Durch die-

sen unterschiedlichen Zeitpunkt der Rückmeldungen wollte ich die unterschiedlichen Einflusseffekte überprüfen. Daher wurde überprüft, ob der Faktor Zeitpunkt für Kontrastierungseffekte eine Rolle spielt. Dies wurde mittels MANOVA anhand der folgenden Variablen und Faktoren überprüft.

- **Innersubjektvariablen:** *Positivität-Negativität* der zielrelevanten Informationen (Erinnerungsleistung bezüglich positiver Adjektive vs. negativer Adjektive) sowie
- **Zwischensubjektfaktoren:** *Mentale Übung* (Kontrastierungs-, positive Phantasie- und negative Realitätsgruppe), *Erfolgserwartung* (niedrig und hoch) und *Zeitpunkt* (Rückmeldung *vor* versus *nach* der mentalen Übung).

Es zeigte sich bei der 4er-Interaktion zwischen Positivität-Negativität x Bedingungen x Erfolgserwartungen x Zeitpunkt kein Effekt, F (2, 140)=0.77, p=.46. Aufgrund dieser Befunde können die Bedingungen *vorher/nachher* zusammengefasst werden. Dadurch entstehen drei Bedingungen (Kontrastierungs-, positive Phantasie- und negative Realitätsgruppe).

8.3.3. Hypothesenprüfung

Die Erinnerungsleistung der Versuchsteilnehmer hinsichtlich der rückgemeldeten zielrelevanten Informationen wurde anhand der folgenden **Hypothesen** überprüft:

- Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe erinnern sich an mehr rückgemeldete zielrelevante Informationen als Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe. Dies betrifft sowohl positive als auch negative zielrelevante Informationen.
- Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe erinnern sich an mehr rückgemeldete zielrelevante Informationen als die Personen in der positiven Phantasie- und in der negativen Realitätsgruppe. Dies betrifft sowohl positive als auch negative zielrelevante Informationen.

Die Rückmeldung bestand aus positiven und negativen Adjektiven. In der MANOVA mit dem Within-Faktor *Positivität-Negativität* und den Between-Faktoren *Mentale Übung* und *Erfolgserwartung* zeigten die Versuchsteilnehmer insgesamt höhere Erinnerungsleistungen bei positiven Adjektiven (M=2.01, SD=0.78) als bei negativen Adjektiven (M=1.47, SD=0.92) über alle Versuchsbedingungen hinweg und unabhängig vom vorher gemessenen Erwartungsniveau, F (1, 147) = 27,7, p=.000. Abbildung 4 zeigt die Mittelwerte der Anzahl der erinnerten positiven und negativen Adjektive bei allen Versuchsteilnehmern.

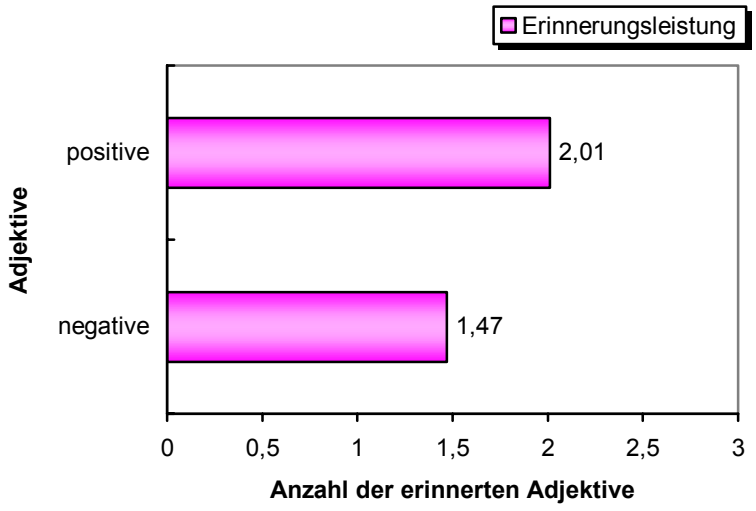


Abbildung 4. Mittlere Anzahl der erinnerten positiven und negativen Adjektive bei allen Versuchsteilnehmern

Bei der 3er-Interaktion zwischen Positivität-Negativität x Bedingungen x Erfolgserwartungen ergab sich ein marginal signifikanter Effekt, F (2, 147)=2.74, p=.06. Daher wurde in der folgenden Analyse die Erinnerungsleistung hinsichtlich positiver sowie hinsichtlich negativer Adjektive getrennt analysiert, um die Haupthypothesen zu überprüfen.

8.3.3.1. Erinnerungsleistung bei positiven Informationen

Zuerst wurde die Erinnerungsleistung bei positiven rückgemeldeten zielrelevanten Informationen überprüft. Die Ergebnisse der ANOVA mit den Faktoren *mentale Übung* und *Erfolgserwartung* zeigten keine signifikante 2er-Interaktion zwischen den Bedingungen x Erfolgserwartung, F(2,147)=0.53, p=.59. Tabelle 6 enthält die Mittelwerte der Zahl der erinnerten positiven Adjektive. Abbildung 5 zeigt die Regressionslinien der erinnerten positiven Adjektive abhängig von der Erfolgserwartung in der Kontrastierungs-, positiven Phantasie- und negativen Realitätsgruppe.

Tabelle 6. Mittlere Zahl der erinnerten positiven Adjektive

MENTALE ÜBUNG	ERFOLGSERWARTUNG		
	niedrig	**hoch**	Gesamt
	M (SD)	*M (SD)*	*M (SD)*
Kontrastierungsgruppe	1.97 (0.8)	2.0 (0.9)	2.0 (0.8)
positive Phantasiegruppe	2.1 (0.9)	2.0 (0.6)	2.1 (0.8)
negative Realitätsgruppe	1.9 (0.9)	2.2 (0.7)	2.0 (0.8)
Gesamt	2.0 (0.8)	2.1 (0.7)	2.0 (0.8)

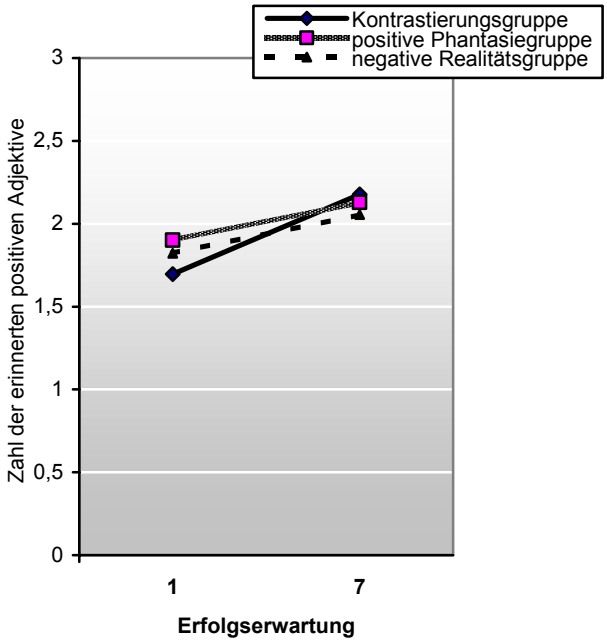


Abbildung 5. Erinnerungsleistung bei positiven zielrelevanten Informationen

Wie die Daten der obigen Tabelle ergeben, zeigten alle Versuchsteilnehmer gute Erinnerungsleistungen in bezug auf die rückgemeldeten positiven Adjektive. Man kann vermuten, dass es sich hierbei um einen „Deckeneffekt“ handelt. Dieser Deckeneffekt lässt sich dadurch erklären, dass Menschen selbstwerterhöhende (positive) Informationen bevorzugt speichern und damit auch aus der Erinnerung besser abrufen können. Dies wird in der Diskussion näher betrachtet.

8.3.3.2. Erinnerungsleistung bei negativen Informationen

Im folgenden wird die Analyse der Erinnerungsleistung bei negativen rückgemeldeten zielrelevanten Informationen dargestellt. Es wurde eine ANOVA mit den Between-Faktoren *mentale Übung* (Kontrastierungs-, positive Phantasie- und negative Realitätsgruppe) sowie *Erfolgserwartung* (hoch vs. niedrig) bei negativen zielrelevanten Information gerechnet, wobei die 2er-Interaktion signifikant wurde, $F(2,147)=3.15$, $p=.04$. Tabelle 7 zeigt die Mittelwerte der Zahl der erinnerten negativen Adjektive.

Tabelle 7. Mittlere Zahl der erinnerten negativen Adjektive

	ERFOLGSERWARTUNG		
	niedrig	**hoch**	Gesamt
MENTALE ÜBUNG	*M (SD)*	*M (SD)*	*M (SD)*
Kontrastierungsgruppe	1.2 (1.0)	2.1 (0.7)	1.42 (1.0)
positive Phantasiegruppe	1.64 (0.8)	1.61 (0.9)	1.62 (0.8)
negative Realitätsgruppe	1.3 (0.8)	1.5 (0.9)	1.4 (0.9)
Gesamt	1.4 (0.9)	1.7 (0.9)	1.5 (0.9)

Um die Effekte bei negativen rückgemeldeten zielrelevanten Informationen näher zu erläutern, sollen auch die Ergebnisse der anfangs durchgeführten Korrelationsanalyse berichtet werden: Die Korrelation zwischen der Erfolgswartung der Versuchsteilnehmer und der Erinnerungsleistung bei negativen Adjektiven war in der Kontrastierungsgruppe stärker (r = .35) als in der positiven Phantasiegruppe (r = -.06; z = 2.1, p = .017) und in der negativen Realitätsgruppe (r = .03; z = 1.5, p = .05). Es gab keine Unterschiede zwischen positiver Phantasiegruppe und negativer Realitätsgruppe (z = .33, p = .44).

Abbildung 6 zeigt die Regressionslinien der erinnerten negativen Adjektive abhängig von der Erfolgserwartung in der Kontrastierungs-, positiven Phantasie- und negativen Realitätsgruppe.

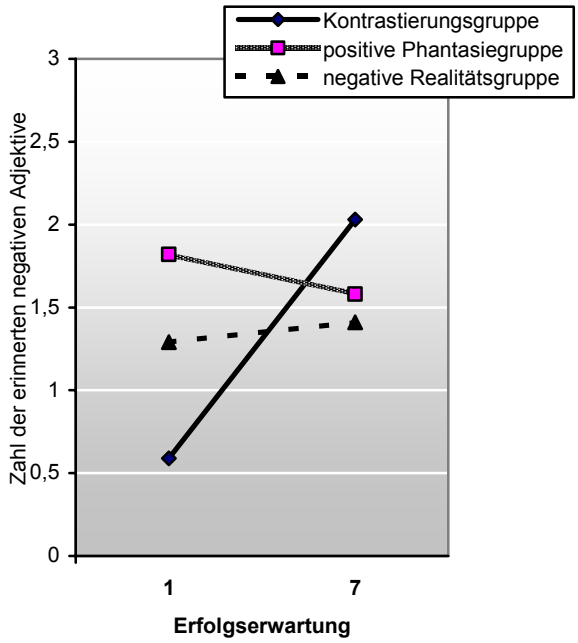


Abbildung 6. Erinnerungsleistung bei negativen zielrelevanten Informationen

Die Überprüfung der Interaktion zwischen den Versuchsbedingungen (Kontrastbedingung versus übrige Bedingungen) und Erfolgserwartungen (hoch versus niedrig) bei der Erinnerungsleistung hinsichtlich negativer Adjektive erfolgte durch eine ANOVA, die eine Wechselwirkung zeigte: $F(1, 149) = 5.69$, $p = .018$. Zur näheren Überprüfung der spezifischen vorhergesagten Effekte auf statistische Bedeutsamkeit wurden geplante Kontraste durchgeführt. Die Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe erinnerten mehr negative Adjektive als die Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe, $t(149)=3.2$, $p=.002$. Ebenso wurden von Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe mehr negative Adjektive erinnert als von Personen in der positiven Phantasiegruppe sowie in der negativen Realitätsgruppe, $t(149)=1.86$, $p=.06$. Die Personen mit niedriger Erfolgserwartung in

der Kontrastierungsgruppe erinnerten weniger negative Adjektive als die Personen in der positiven Phantasiegruppe sowie in der negativen Realitätsgruppe, $t(149)=1.5$, $p=.1$.

8.4. Diskussion

In diesem Experiment wurde die Wirksamkeit der mentalen Kontrastierung auf die Erinnerung rückgemeldeter zielrelevanter Informationen überprüft. Es wurde vermutet, dass sich die mentale Kontrastierung auf die Effektivität der Verarbeitung zielrelevanter Informationen auswirkt. Diese Vermutung resultiert daraus, dass die aktuellen Vorhaben, Absichten oder Ziele einen wichtigen Einflussfaktor auf die Verarbeitung zielrelevanter Informationen darstellen (vgl. Ach, 1910; Birenbaum, 1930; Lewin, 1926; Zeigarnik, 1927). Ziele sind eine handlungsleitende Art von Gedächtnisrepräsentationen, d.h., sie repräsentieren Absichten im Gedächtnis, die besonders gut erinnert werden (vgl. Kuhl, 1998, 2001).

In diesem Experiment wurden nach dem fiktiven Test positive und negative Rückmeldungen gegeben, und zwar in Form von charakteristischen Adjektiven in bezug auf Verhaltensweisen, die sich entweder als günstige Bedingung oder als Barriere für die Zielverfolgung darstellen. Das Hauptergebnis des Experiments besteht darin, dass sich Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe an mehr rückgemeldete zielrelevante Informationen erinnerten als Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe. Ebenso erinnerten sich Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe an mehr rückgemeldete zielrelevante Informationen als die Personen in der positiven Phantasiegruppe und in der negativen Realitätsgruppe.

Die weiteren Befunde dieses Experiments lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Erstens zeigten alle Versuchsteilnehmer insgesamt höhere Erinnerungsleistungen bei zielrelevanten Informationen (d.h. sozialen Fähigkeiten) als bei nicht-zielrelevanten Informationen (d.h. Problemlösefähigkeiten). Dies kann durch die am Anfang des Experiments hervorgerufene Salienz des interpersonellen Anliegens entstanden sein, da die Versuchsteilnehmer ein für sie wichtiges interpersonelles Anliegen benennen sollten.

Zweitens zeigten alle Versuchsteilnehmer insgesamt höhere Erinnerungsleistungen bei positiven zielrelevanten Informationen. Dieser Deckeneffekt lässt sich mit Hilfe der Annahme erklären, dass Menschen selbstwertstützende und selbstwertbedrohende Informationen nicht in gleicher Weise speichern und damit auch aus der Erinnerung wieder abrufen können. Diese Annahme einer selektiven Erinnerung selbstwertrelevanter Informationen wurde durch verschiedene empirische Studien bestätigt. Allgemein zeigen Menschen bessere Gedächtnisleistungen für positive als für negative Informationen über sich selbst (Kuiper & Derry, 1982; Mischel, Ebbesen & Zeiss, 1976). Personen lasen länger positive Informationen über sich selbst (Baumeister & Cairns, 1992) und sie suchten eher Informationen, die eine von ihnen bevorzugte Schlussfolgerung unterstützten (Ditto & Lopez, 1992). Demnach bevorzugen nicht nur Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung, sondern alle Personen positive Rückmeldungen, was sich an der besseren Gedächtnisleistung erkennen lässt.

Drittens gab es keine Effekte des Zeitpunktes, zu dem die Versuchsteilnehmer die Rückmeldung bekommen haben. Demnach spielt es für die Erinnerungsleistung innerhalb dieses Experiments keine Rolle, wann die Versuchsteilnehmer die Informationen erhalten haben.

Viertens zeigten sich Effekte der Kontrastierung nur hinsichtlich der negativen zielbezogenen Informationen. In diesem Experiment traten, wie wir gesehen haben, die erwarteten Effekte des Kontrastierens auf die Erinnerung der relevanten Informationen hauptsächlich bei Personen mit hoher Erfolgserwartung auf. Bei diesen Personen fand eine genaue Differenzierung der rückgemeldeten Informationen statt. Hierbei spielte die Verbindlichkeit der Zielsetzung tatsächlich eine wesentliche Rolle. Eine alternative Erklärung besteht darin, dass negativ getönte dissonante Informationen von Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung nicht vermieden, sondern gesucht werden. Die Forschung hat gezeigt, dass negative Informationen trotz ihrer „emotionalen Kosten“ nicht unbedingt vermieden werden, vor allem dann nicht, wenn man gerade positive Erfahrungen gemacht hat bzw. optimistische Überzeugungen hat, weil dies dazu führt, mit den emotionalen Effekten von negativem Feedback leichter umzugehen (vgl. Trope & Neter, 1994; Kuhl, 2001).

Die Diskussion des Zusammenhangs zwischen mentaler Kontrastierung und den Befunden dieses Experiments wird unter Berücksichtigung der Ergebnisse des folgenden Experiments in Kapitel 10 fortgesetzt.

9. EXPERIMENT 2: MENTALE KONTRASTIERUNG UND FÄHIGKEITSEINSCHÄTZUNG

In diesem Experiment wird die Fragestellung untersucht, inwieweit Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung aufgrund der verbindlich gesetzten Ziele eine funktionale Umgehensweise mit einer kritischen Situation (d.h. mit einer negativen Rückmeldung hinsichtlich ihrer Fähigkeiten) zeigen, so dass die Verbindlichkeit der gesetzten Ziele aufrechterhalten und die Zielverfolgung nicht gefährdet wird. Wie in Kapitel 7 dargestellt, nehme ich an, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung in kritischen Situationen ihre für die Zielrealisierung benötigten Fähigkeiten nicht abwertend, sondern aufwertend einschätzen.

Zur Überprüfung dieser Annahme werden, wie im ersten Experiment, die Versuchsteilnehmer zu einem „zwischenmenschlichen Anliegen“ befragt. Anschließend wird mit den Versuchsteilnehmern ein sozialer Fähigkeitstest durchgeführt, dessen vermeintliche Ergebnisse den Versuchsteilnehmern „rückgemeldet“ werden. Als negative „Rückmeldung“ bekommen die Versuchsteilnehmer die „Auswertungsergebnisse“ ihrer eigenen sozialen Fähigkeiten (siehe Abschnitt 9.1.3). Zur Kontrolle wird einigen Gruppen eine positive Rückmeldung gegeben. Dabei wird die Rückmeldung bezüglich zielrelevanter Fähigkeiten als „between-Faktor“ in zwei Stufen (*positiv* versus *negativ*) realisiert.

Wenn Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung eine negative Rückmeldung bezüglich ihrer eigenen Fähigkeiten bekommen, sollten sie eine erhöhte (reaktante) Anstrengungsregulation zeigen, so dass sie eine positive Erfolgserwartungseinschätzung trotz der negativen Rückmeldung beibehalten bzw. ihre Einschätzung aufwerten. Gemäß der Theorie der Energetisierung (Brehm & Self, 1989; Wright, 1996; Wright & Brehm, 1989) führen die auftretenden Schwierigkeiten zu einer erhöhten Anstrengungsbereitschaft,

wenn die potentielle Motivation hoch ist. Die Annahme, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung die positive Einschätzung ihrer eigenen Fähigkeiten trotz der negativen Rückmeldung beibehalten, wird durch weitere Überlegungen gestützt: Da nach Gollwitzer (1993, 1996; Taylor & Gollwitzer, 1995) planende Personen die eigenen Fähigkeiten positiver einschätzen, sollten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung trotz negativer Rückmeldung ihre Fähigkeiten positiver einschätzen.

9.1. Methode

9.1.1. Versuchsteilnehmer

257 Studentinnen der Konstanzer Universität nahmen an dem Experiment teil. Bei der Rekrutierung wurden diejenigen Personen ausgeschlossen, die schon an meinem ersten Experiment „Anliegen-Studie“ teilgenommen hatten. Trotzdem beteiligten sich zwei Studentinnen, die bereits am ersten Experiment teilgenommen hatten. Bei der Analyse wurden diese zwei Versuchsteilnehmerinnen ausgeschlossen, d.h., die Zahl der Versuchsteilnehmer lag bei 255 Personen. Das Durchschnittsalter betrug 21.9 Jahre (*SD* = 3.9), wobei der Altersbereich zwischen 18 und 42 Jahren lag. Das Experiment dauerte ca. eine Stunde. Die Versuchsteilnehmer erhielten für die Teilnahme an dem Experiment DM 10,-. Die Versuchsteilnehmer verteilten sich gemäß dem unten beschriebenen Versuchsdesign auf 12 Bedingungen (siehe Tabelle 8):

Tabelle 8. Verteilung der Versuchsteilnehmer

Mentale Übung (M.Ü.)	**Rückmeldung der Informationen**			
	vor der M.Ü.		**nach der M.Ü.**	
	positiv	*negativ*	*positiv*	*negativ*
Kontrastierungsgruppe	23	20	22	21
positive Phantasiegruppe	21	22	22	19
negative Realitätsgruppe	22	20	23	20

9.1.2. Design

Das Experiment folgte einem dreifaktoriellen Design: mentale Übung x Positivität-Negativität der Rückmeldung x Zeitpunkt (3 x 2 x 2). Der between-Faktor *mentale Übung* beinhaltete drei verschiedene Bedingungen selbstregulatorischen Denkens (Kontrastierungs-, positive Phantasie- und negative Realitäts-

gruppe). Der between-Faktor *Positivität-Negativität der Rückmeldung* variierte positive und negative Fähigkeitsrückmeldungen. Bei dem between-Faktor *Zeitpunkt der Rückmeldung* wurden die Informationen über die eigenen sozialen Fähigkeiten einmal vor und einmal nach der mentalen Übung gegeben. Tabelle 9 gibt einen Überblick über die Versuchsbedingungen gemäß dem dreifaktoriellen Design:

Tabelle 9. Versuchsbedingungen

Mentale Übung (M.Ü.)	Rückmeldung der Informationen			
	vor der M.Ü.		nach der M.Ü.	
	positiv	*negativ*	*positiv*	*negativ*
Kontrastierungsgruppe	1	4	7	10
positive Phantasiegruppe	2	5	8	11
negative Realitätsgruppe	3	6	9	12

Als abhängige Variable wurde der Wert der Variablen in bezug auf soziale Fähigkeiten („Wie hoch schätzen Sie Ihre soziale Kompetenz ein?“ und „Wie würden Sie Ihre interpersonelle Intelligenz einschätzen?“) verwendet, der dadurch entstand, dass der am Anfang gemessene Wert der Selbsteinschätzung aus dem nach der mentalen Übung gemessenen Wert der Selbsteinschätzung herauspartialisiert wurde.

9.1.3. Versuchsablauf

Die Versuchsteilnehmer nahmen an zwei vermeintlich unabhängigen Studien in Gruppen von 4-5 Personen teil, die zeitlich ineinander verschränkt waren: Fragebogenstudie und Fähigkeitstest. Im Labor gab es 5 Tische, auf denen sich jeweils links die Fragebögen und rechts der Computer befanden. Zwischen den Tischen standen Trennwände, damit die Anonymität bei der Bearbeitung von Fragebogen und Test gewährleistet werden konnte.

Bei Versuchsbeginn wurden die Versuchsteilnehmer informiert, dass sie gleichzeitig an zwei verschiedenen Experimenten teilnehmen. Als Grund dafür

wurde der akute Laborraummangel an der Universität genannt. Weiterhin wurden die Versuchsteilnehmer instruiert, dass es in einem Experiment um wichtige zwischenmenschliche Anliegen und im anderen um einen Test bezüglich sozialer Fähigkeiten geht. Schließlich wurde erklärt, dass für den Test ein neues computerunterstütztes Verfahren entwickelt worden sei, das nun ausprobiert werden solle.

Für die Fragebogenstudie wurde wie bei Experiment 1 das Thema „zwischenmenschliches Anliegen" gewählt. Die Versuchsteilnehmer sollten das für sie derzeit bedeutsamste zwischenmenschliche Anliegen benennen, danach wurde die Erfolgserwartung in bezug auf dieses Anliegen mit dem Item „Für wie wahrscheinlich halten Sie es, dass Ihr Anliegen in Erfüllung geht?" erhoben. Hierzu diente eine 10 cm lange Linie mit den Endpunkten *gar nicht wahrscheinlich* und *sehr wahrscheinlich*.

Danach wurde mit folgenden Items die Einschätzung der eigenen sozialen Fähigkeiten erhoben:

- Wie hoch schätzen Sie Ihre soziale Kompetenz ein?

sehr niedrig ●———————————————————● *sehr hoch*

- Wie würden Sie Ihre interpersonelle Intelligenz einschätzen?

_____

Bitte schreiben Sie hier eine Zahl von 0 bis 100 ein.

Bei dem ersten Item zur Einschätzung der eigenen sozialen Fähigkeiten („Soziale Kompetenz") wurde für die Messung eine Linie mit einer Länge von 10 cm anstelle einer gestuften Skala benutzt, um zu vermeiden, dass sich die Versuchsteilnehmer einen bestimmten Zahlenwert merken und diesen bei der zweiten Messung ankreuzen. Bei dem zweiten Item zur Einschätzung der eige-

nen sozialen Fähigkeiten („Interpersonelle Intelligenz“) sollten die Versuchsteilnehmer einen Zahlenwert innerhalb eines bestimmten Intervalls (0...100) angeben, um zu verhindern, dass dieses Item wie das obige Item an ähnlicher Stelle angekreuzt werden kann. Hierdurch sollte eine voneinander unabhängige Erfassung der beiden Items zur Einschätzung der eigenen sozialen Fähigkeiten gewährleistet werden.

Im Anschluss daran sollten die Versuchsteilnehmer vier positive und vier negative Aspekte bezüglich ihres Anliegens auflisten. Dann wurde eine *mentale Übung* in drei per Zufall zusammengesetzten Gruppen durchgeführt: Die Versuchsteilnehmer der Kontrastierungsgruppe sollten zunächst die positiven und negativen Aspekte der Wichtigkeit nach ordnen und sich dann abwechselnd positive und negative Aspekte gedanklich ausmalen. Die Versuchsteilnehmer der positiven Phantasiegruppe sollten lediglich die positiven Aspekte der Wichtigkeit nach ordnen und sich diese vier Aspekte gedanklich ausmalen, während in der negativen Realitätsgruppe nur die negativen Aspekte in der entsprechenden Weise geordnet und gedanklich ausgemalt werden sollten.

In der anderen Studie ging es vermeintlich um die Überprüfung eines neu entwickelten Tests in bezug auf soziale Fähigkeiten (Test zur Messung sozialer Fähigkeiten (TMSF)).

Der fiktive TMSF ähnelt dem im ersten Experiment benutzten Test. Anstelle des Paper-Pencil-Verfahrens wurde dieser Test jedoch mittels HTML und JAVA-Skript programmiert; die Durchführung des TMSF fand am Computer statt (siehe Anhang 4).

Durch diese Form der Darstellung wurde den Versuchsteilnehmern überzeugend glaubhaft gemacht, dass sie im Anschluss an den Test mittels Computer errechnete individuelle Testergebnisse in Form von Fähigkeitsrückmeldungen mit fünf Subkategorien (Überzeugungskraft, Kommunikationsfähigkeit, Kooperationsbereitschaft, Offenheit, Selbstvertrauen und Konfliktfähigkeit) erhalten werden. Die Fähigkeitsrückmeldung enthielt entweder positive (Abbildung 7) oder negative (Abbildung 8) Informationen in bezug auf fünf Subkate-

gorien. Die Rückmeldung wurde automatisch 90 Sekunden präsentiert, um allen Versuchsteilnehmern die Informationen innerhalb des gleichen Zeitraums zu präsentieren.

Die Bearbeitung des TMSF mit der Rückmeldung (dem fiktiven Testergebnis) dauerte insgesamt 10 Minuten. Gemäß Versuchsplan wurde der TMSF entweder *vor* oder *nach* der mentalen Übung durchgeführt.

Ihr Testwert im Bereich der **sozialen Fähigkeiten** liegt insgesamt bei

49 Punkten (0 = am niedrigsten bis 60 = am höchsten).

Dieser Testwert liegt im Vergleich mit der weiblichen Bevölkerung (Altersspanne: 20 bis 35 Jahre) auf einem

sehr hohen Niveau. Personen mit vergleichbaren Ergebnissen führen zumeist

glückliche und harmonische zwischenmenschliche Beziehungen.

Ihr Testwert ergab sich aufgrund der folgenden einzelnen Messwerte, die Ihre persönlichen sozialen Fähigkeiten zeigen.

	Ihr Messwert: **0**: sehr schlecht **10**: sehr gut
Überzeugungskraft	**8**
Kommunikationsfähigkeit	**9**
Kooperationsbereitschaft	**8**
Offenheit	**7**
Selbstvertrauen	**9**
Konfliktfähigkeit	**8**

Diese Seite wird ca. eineinhalb Minuten (90 bis 100 Sekunden) lang gezeigt. Dann wird automatisch umgeblättert.

Abbildung 7. Positive Rückmeldung

Ihr Testwert im Bereich der **sozialen Fähigkeiten** liegt insgesamt bei

18 Punkten (0 = am niedrigsten bis 60 = am höchsten).

Dieser Testwert liegt im Vergleich mit der weiblichen Bevölkerung (Altersspanne: 20 bis 35 Jahre) auf einem

sehr niedrigen Niveau. Personen mit vergleichbaren Ergebnissen führen zumeist

konflikthafte und unharmonische zwischenmenschliche Beziehungen.

Ihr Testwert ergab sich aufgrund der folgenden einzelnen Messwerte, die Ihre persönlichen sozialen Fähigkeiten zeigen.

	Ihr Messwert: **0**: sehr schlecht **10**: sehr gut
Überzeugungskraft	**3**
Kommunikationsfähigkeit	**2**
Kooperationsbereitschaft	**3**
Offenheit	**4**
Selbstvertrauen	**3**
Konfliktfähigkeit	**3**

Diese Seite wird ca. eineinhalb Minuten (90 bis 100 Sekunden) lang gezeigt. Dann wird automatisch umgeblättert.

Abbildung 8. Negative Rückmeldung

Am Ende des Experiments wurde die an Anfang erhobene Einschätzung der eigenen Fähigkeiten noch einmal gemessen.

Als abhängige Variable wurde der Wert der Selbsteinschätzung in bezug auf soziale Fähigkeiten („Wie hoch schätzen Sie Ihre soziale Kompetenz ein?“ und „Wie würden Sie Ihre interpersonelle Intelligenz einschätzen?“) verwendet, der dadurch entstand, dass der am Anfang gemessene Selbsteinschätzungswert aus dem nach der mentalen Übung gemessenen Selbsteinschätzungswert herauspartialisiert wurde. Die beiden Variablen wurden wegen der unterschiedlichen Skalierung (0 bis 10 bzw. 0 bis 100) standardisiert (z-transformiert) und dann zusammengefasst (r = .53, p=.000).

Tabelle 10 stellt den Versuchsablauf im Überblick dar:

Tabelle 10. Versuchsablauf

○ Benennen des für die Versuchsteilnehmer bedeutsamsten zwischenmenschlichen Anliegens ○ Erfassung der Erfolgserwartung und des Anreizes dieses Anliegens ○ Auflistung positiver und negativer Aspekte in bezug auf das Anliegen der Versuchsteilnehmer ○ Selbsteinschätzung der eigenen Fähigkeiten (1. Messung)	
Bedingungen 1 2 3 4 5 6	*Bedingungen 7 8 9 10 11 12*
○ Bearbeitung des Tests ○ Erhalt der Rückmeldung • positive: 1 2 3 • negative: 4 5 6	○ Mentale Übung
○ Mentale Übung	○ Bearbeitung des Tests ○ Erhalt der Rückmeldung • positive: 7 8 9 • negative: 10 11 12
○ Selbsteinschätzung der eigenen Fähigkeiten (2. Messung)	

9.2. Ergebnisse

9.2.1. Deskriptive Analyse

Zunächst wurden die *Erfolgserwartung* und die *Wichtigkeit (Anreiz)* des von der jeweiligen Versuchsteilnehmerin benannten zwischenmenschlichen Anliegens in den 12 Bedingungen verglichen. Die Erfolgserwartung der Versuchsteilnehmer in bezug auf die Erfüllung ihres Anliegens lag im Mittel bei 6.5 (*SD* =2.35) und unterschied sich nicht in den 12 Bedingungen, F (11,243) =1.46, p = .15. Der Anreiz der Erfüllung des Anliegens hatte einen Mittelwert von M = 8.75 (*SD* = 1.65) und unterschied sich nicht in den 12 Bedingungen, F (11,243) =1.3, p = .22. Die Korrelation der zwei Variablen war positiv, r = .27, p = .000.

Die zwei Variablen in bezug auf die Fähigkeitseinschätzung, die am Anfang des Experiments erhoben wurden, ergaben folgende Mittelwerte und Standardabweichungen: Fähigkeitsvariable 1 („Wie hoch schätzen Sie Ihre soziale Kompetenz ein?“) M = 7.1 (*SD* = 1.7) und Fähigkeitsvariable 2 („Wie würden Sie Ihre interpersonelle Intelligenz einschätzen?“) M = 78.3 (*SD* = 10.4).

Fähigkeitsvariable 1 unterschied sich nicht in den 12 Bedingungen, F (11,239) =1.1, p = .35; ebenso unterschied sich Fähigkeitsvariable 2 nicht in den 12 Bedingungen, F (11,239) =0.8, p = .64. Die Korrelation zwischen der Erfolgserwartung und der anfangs erhobenen Fähigkeitsvariablen 1 war positiv, r =.133, p =.017; ebenso die Korrelation zwischen der Erfolgserwartung und der anfangs erhobenen Fähigkeitsvariablen 2, r =.132, p =.018. Die Korrelation der zwei Fähigkeitsvariablen war positiv, r = .46, p = .000.

Die Differenzwerte in bezug auf die Fähigkeitseinschätzung zwischen 1. Messung und 2. Messung ergaben folgende Mittelwerte und Standardabweichungen: Fähigkeitsvariable 1 („Wie hoch schätzen Sie Ihre soziale Kompetenz ein?“) M = 0.2 (*SD* = 1.5) und Fähigkeitsvariable 2 („Wie würden Sie Ihre inter-

personelle Intelligenz einschätzen?“) *M* = -1 (*SD* = 7.4). Tabelle 11 zeigt die Differenzwerte der Fähigkeitseinschätzung zwischen 1. Messung und 2. Messung bei positiver und negativer Rückmeldung im Überblick.

Tabelle 11. Differenzwerte der Fähigkeitseinschätzung zwischen 1. Messung und 2. Messung

	Bei positiver Rückmeldung (Bedingung 1 2 3 4 5 6)				**Bei negativer Rückmeldung** (Bedingung 7 8 9 10 11 12)			
	M	*SD*	*Min.*	*Max.*	*M*	*SD*	*Min.*	*Max.*
Fähigkeitsvariable 1	.5	1.4	-4.2	7.3	-.2	1.6	-5.6	4.6
Fähigkeitsvariable 2	1.5	4.4	-10	30	-3.8	7.4	-40	10

9.2.2. Überprüfung der Bedeutsamkeit des Zeitpunkts der Rückmeldung

Im zweiten Experiment wurden, wie beim ersten Experiment, die Rückmeldungen entweder vor der mentalen Übung oder nach der mentalen Übung (Faktor *Zeitpunkt*) gegeben. Vor der Hauptanalyse der Untersuchungsergebnisse wurde überprüft, ob der Zeitpunkt der Rückmeldung eine Rolle spielt. Zu diesem Zweck wurden die beiden Kontrastierungs-, positiven Phantasie- und negativen Realitätsgruppen jeweils zusammengefasst, so dass nur noch sechs Bedingungen blieben. Um die Erwartungseffekte festzustellen, wurde hinsichtlich der gemessenen Erfolgserwartung ein Mediansplitt durchgeführt: Daraus ergaben sich jeweils eine niedrige und eine hohe Erfolgserwartungsgruppe. Somit wurden die Versuchsteilnehmer für diese Analyse auf insgesamt 12 Bedingungen aufgeteilt.

Die Analyse der AV „Veränderung der Einschätzung der eigenen Fähigkeiten“. erfolgte mittels ANOVA mit *Mentaler Übung* (Kontrastierung, positive Phantasiegruppe und negative Realitätsgruppe), *Erfolgserwartung* (niedrig und hoch)

und *Zeitpunkt der Rückmeldung* (*vor* vs. *nach* der mentalen Übung). Bei der 3er-Interaktion zwischen Bedingungen x Erfolgserwartungen x Zeitpunkt zeigte sich kein Effekt, F (5, 229)=1.79, p=.12. Daher können die Bedingungen zusammengefasst werden, und zwar Analysegruppe 1 und 3 sowie Analysegruppe 2 und 4.

9.2.3. Hypothesenprüfung

In diesem Experiment wurde angenommen, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung eine positive Fähigkeitseinschätzung trotz negativer Rückmeldung beibehalten. Die Einschätzung der eigenen Fähigkeiten wurde daher anhand der folgenden **Hypothesen** überprüft:

- Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe entwickeln ihre Fähigkeitseinschätzung trotz negativer Rückmeldung weniger negativ als Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe.
- Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe entwickeln ihre Fähigkeitseinschätzung trotz negativer Rückmeldung weniger negativ als die Personen in der positiven Phantasiegruppe und in der negativen Realitätsgruppe.

Zuerst wurde überprüft, ob es bei der positiven und negativen Rückmeldung einen Unterschied gibt. Die Analyse der AV „Veränderung der Einschätzung der eigenen Fähigkeiten“ erfolgte mittels ANOVA mit *Mentaler Übung* (Kontrastierungs-, positive Phantasie- und negative Realitätsgruppe), *Erfolgserwartung* (niedrig und hoch) und *Positivität-Negativität* (positive Rückmeldung und negative Rückmeldung). Es zeigte sich, dass die Versuchsteilnehmer ihre eigenen Fähigkeiten bei positiven Rückmeldungen (M =.21, SD =.44) insgesamt besser als bei negativen Rückmeldungen (M =-.22, SD =.7) über alle Versuchsbedingungen hinweg und unabhängig vom vorher gemessenen Erwartungsniveau

eingeschätzt haben, F (1, 241) = 32.3, p =.000. Bei der 3er-Interaktion zwischen Positivität-Negativität x Bedingungen x Erfolgserwartungen ergab sich ein statistisch signifikanter Effekt, F (2, 252)=4.47, p =.01.

Abbildung 9 zeigt die Mittelwerte der Veränderung der Selbsteinschätzung in bezug auf die eigenen Fähigkeiten bei positiver und negativer Rückmeldung.

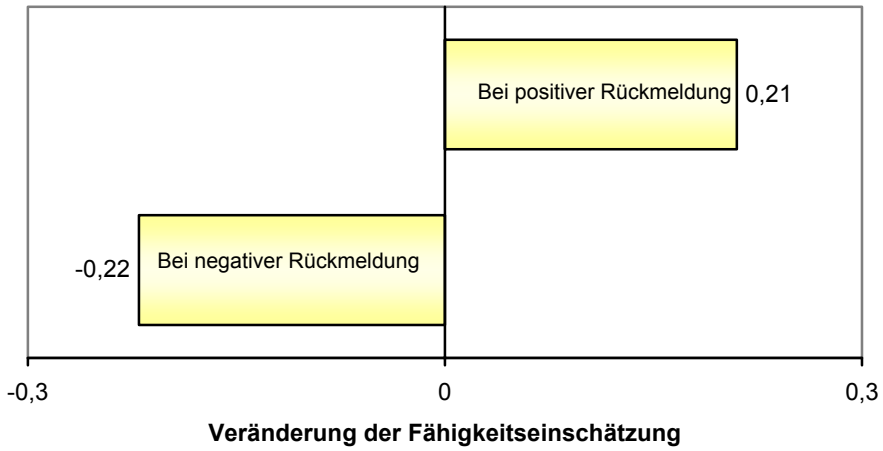


Abbildung 9. Veränderung der Fähigkeitseinschätzung bei positiver und negativer Rückmeldung

9.2.3.1. Änderung der Fähigkeitseinschätzung bei positiver Rückmeldung

Zuerst wurde die Änderung der Fähigkeitseinschätzung bei positiver Rückmeldung überprüft. Die Ergebnisse der ANOVA mit den Faktoren *mentale Übung* und *Erfolgserwartung* zeigten keine signifikante 2er-Interaktion zwischen den Bedingungen x Erfolgserwartung, F(2,126)=0.77, p=.46.

Tabelle 12 enthält die Mittelwerte der Änderung der Fähigkeitseinschätzung nach der positiven Rückmeldung.

Tabelle 12. Mittlerer Änderungsgrad der Fähigkeitseinschätzung nach positiver Rückmeldung

MENTALE ÜBUNG	ERFOLGSERWARTUNG		
	niedrig	**hoch**	Gesamt
	M (SD)	*M (SD)*	*M (SD)*
Kontrastierungsgruppe	0.16 (0.45)	0.13 (0.38)	0.15 (0.41)
positive Phantasiegruppe	0.15 (0.53)	0.34 (0.48)	0.26 (0.5)
negative Realitätsgruppe	0.14 (0.39)	0.3 (0.38)	0.24 (0.39)
Gesamt	0.15 (0.45)	0.26 (0.42)	0.21 (0.44)

Wie die Mittelwerte zeigen, haben alle Versuchsteilnehmer nach der positiven Rückmeldung hinsichtlich ihrer sozialen Fähigkeiten ihre eigenen sozialen Fähigkeiten positiver eingeschätzt als zuvor. Es ergeben sich, wie erwähnt, keine Effekte bei der Interaktion zwischen dem Faktor *mentale Übung* und dem Faktor *Erfolgserwartung*. Darauf wird in der Diskussion näher eingegangen.

Abbildung 10 zeigt anhand der Regressionslinien den Änderungsgrad der Fähigkeitseinschätzung nach positiver Rückmeldung in Abhängigkeit von der Erfolgserwartung in der Kontrastierungs-, positiven Phantasie- und negativen Realitätsgruppe.

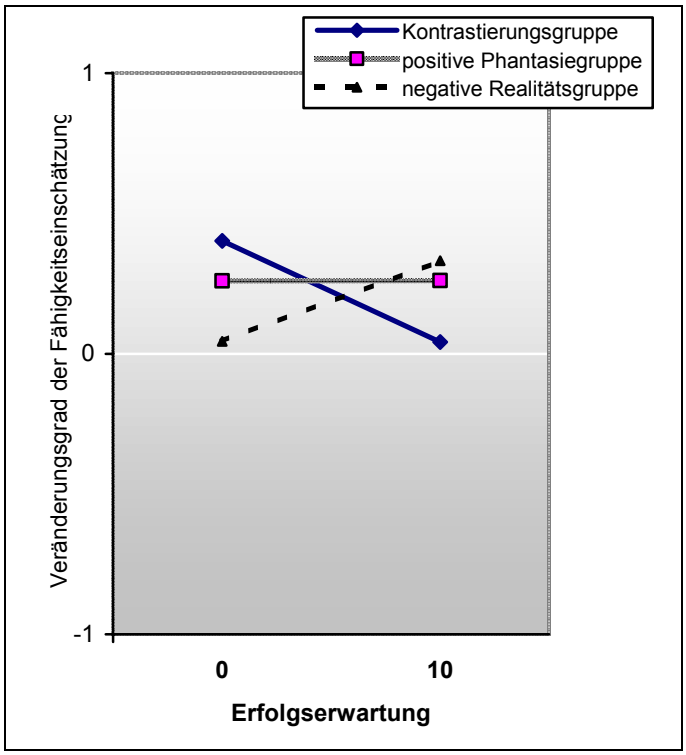


Abbildung 10. Die Veränderung der Fähigkeitseinschätzung nach positiver Rückmeldung

9.2.3.2. Änderung der Fähigkeitseinschätzung bei negativer Rückmeldung

Im Anschluss daran wurde die Veränderung der Einschätzung der eigenen Fähigkeiten bei negativer Rückmeldung überprüft. Die Ergebnisse der ANOVA mit den Faktoren *mentale Übung* und *Erfolgserwartung* zeigten eine signifikante 2er-Interaktion zwischen den Bedingungen x Erfolgserwartung, $F(2,115)=3.58$, $p=.03$.

Tabelle 13 enthält die Mittelwerte der Änderung der Fähigkeitseinschätzung nach der negativen Rückmeldung.

Tabelle 13. Mittlerer Änderungsgrad der Fähigkeitseinschätzung nach negativer Rückmeldung

MENTALE ÜBUNG	ERFOLGSERWARTUNG		
	niedrig	**hoch**	Gesamt
	M (SD)	*M (SD)*	*M (SD)*
Kontrastierungsgruppe	- 0.56 (0.9)	0.09 (0.28)	-.24 (0.75)
positive Phantasiegruppe	- 0.16 (0.58)	- 0.21 (0.81)	-.18 (0.66)
negative Realitätsgruppe	- 0.20 (0.87)	- 0.28 (0.44)	-.24 (0.72)
Gesamt	- 0.29 (0.8)	- 0.11 (0.54)	-.22 (0.7)

Um die Effekte bei negativer Rückmeldung näher zu erläutern, sollen auch die Ergebnisse der anfangs durchgeführten Korrelationsanalyse berichtet werden: Die Korrelation zwischen der Erfolgserwartung der Versuchsteilnehmer und der eigenen Fähigkeitseinschätzung war in der Kontrastierungsbedingung stärker (r = .32) als in der positiven Phantasiebedingung (r = -.07; z = 1.7, p = .04) und in der negativen Realitätsbedingung (r = -.21; z = 2.3, p = .009). Es gab keine Unterschiede zwischen positiver Phantasiebedingung und negativer Realitätsbedingung (z = .59, p = .28).

Abbildung 11 zeigt anhand der Regressionslinien den Änderungsgrad der Fähigkeitseinschätzung nach negativer Rückmeldung in Abhängigkeit von der Erfolgserwartung in der Kontrastierungs-, positiven Phantasie- und negativen Realitätsgruppe.

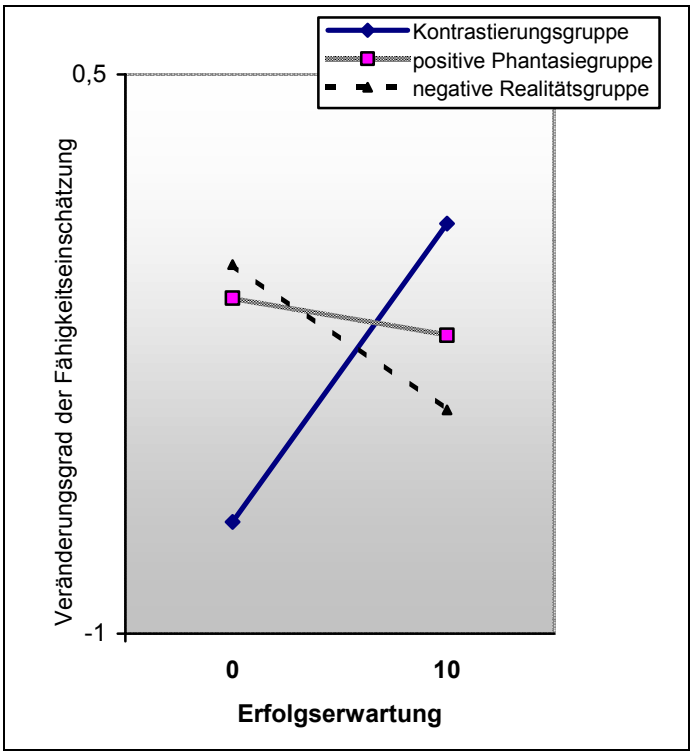


Abbildung 11. Die Veränderung der Fähigkeitseinschätzung nach negativer Rückmeldung

Die Überprüfung der Interaktion zwischen den Versuchsbedingungen (Kontrastbedingung versus übrige Bedingungen) und den Erfolgserwartungen (hoch versus niedrig) bei der Einschätzung der eigenen Fähigkeiten erfolgte durch eine ANOVA, die eine Wechselwirkung zeigte, $F(1, 117) = 7.4$, $p = .008$.

Zur näheren Überprüfung der spezifischen vorhergesagten Effekte auf statistische Bedeutsamkeit wurden geplante Kontraste durchgeführt. Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung entwickelten ihre Fähigkeitseinschätzung trotz negativer Rückmeldung weniger negativ als Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe, $t(24)=3.2$, $p=.004$. Ebenso entwickelten Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe ihre Fähigkeitseinschätzung weniger negativ als die Personen in der positiven Phantasiegruppe und in der negativen Realitätsgruppe, $t(74)=3.1$, $p=.03$. Die Personen mit niedriger Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe entwickelten ihre Fähigkeitseinschätzung mehr negativ als die

Personen in der positiven Phantasiegruppe und in der negativen Realitätsgruppe, $t(32)=1.7$, $p=.098$.

9.3. Diskussion

In diesem Experiment wurde die Einschätzungsänderung bezüglich der eigenen Fähigkeiten nach der negativen Rückmeldung als Indikator für eine erhöhte Anstrengungsregulierung verwendet. Dabei wurde angenommen, dass der Einfluss negativer Informationen umso geringer ist, je besser die Anstrengungsregulation funktioniert, die betreffenden Personen also ihre positive Einschätzung beibehalten. Das heißt, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung ihre positive Einschätzung hinsichtlich ihrer eigenen Fähigkeiten aufrechterhalten sollten, obwohl ihnen eine negative Rückmeldung gegeben wird.

Wie erwartet, konnte in diesem Experiment gezeigt werden, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung ihre Fähigkeitseinschätzung trotz negativer Rückmeldung weniger negativ (und sogar positiver) entwickeln als Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung und als Personen in der positiven Phantasiegruppe sowie in der negativen Realitätsgruppe. Diese Ergebnisse verdeutlichen, dass sich Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe verbindliche Ziele gesetzt haben: Wie im theoretischen Teil erläutert, wird bei der Zielverfolgung eine reaktante Aufwertung der bedrohten Ziele ausgelöst, wenn Schwierigkeiten auftreten (Brehm & Self, 1989; Wright, 1996; Wright & Brehm, 1989). Ziele haben einen vermittelnden Einfluss auf die Leistung (im Sinne reaktanter kompensatorischer Bemühungen) nach Misserfolgen (Brunstein & Gollwitzer, 1996; Wicklund & Gollwitzer, 1982). Weiterhin kann der beschriebene Effekt durch die Tendenz zur positiveren Fähigkeitseinschätzung bei planenden Personen im Sinne von Gollwitzer (1993, 1996) erklärt werden.

Die weiteren Befunde dieses Experiments lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: **Erstens** zeigte sich bei der als Kontrolle verwendeten positiven Rückmeldung kein Kontrastierungseffekt. Aufgrund der Mittelwertmuster ist festzustellen, dass es sich hierbei um keinen „Deckeneffekt“ handelt. Bei negativer Rückmeldung zeigte sich hingegen ein Kontrastierungseffekt. Dies kann auf die allgemeine Tendenz zurückgeführt werden, dass Menschen auf negative Informationen sensibler reagieren als auf positive Informationen. Wie bereits in Abschnitt 5.2. dargestellt, sind negative Informationen für den Menschen normalerweise dringender und implikationsreicher als positive Informationen (vgl. Taylor, 1991). Dass negative Aspekte eines Objekts, Ereignisses oder einer Entscheidung stärker gewichtet werden als positive Aspekte, wurde durch zahlreiche Untersuchungen belegt (vgl. Kahneman & Tversky, 1984; Peeters & Czapinski, 1990). **Zweitens** gilt allgemein, dass die Versuchsteilnehmer die verfügbaren Informationen, d.h. die kurz zuvor im Experiment rückgemeldeten Informationen, für die Einschätzung benutzt haben (vgl. Tversky & Kahneman, 1973). Bei positiver Rückmeldung zeigten die betreffenden Personen die Tendenz, ihre Fähigkeiten positiver einzuschätzen als zuvor. Dementsprechend zeigten die Personen bei negativer Rückmeldung die Tendenz, ihre Fähigkeit negativer einzuschätzen als zuvor. Letzteres gilt, **drittens**, jedoch nicht bei Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe. Bei ihnen kam es zu keinem negativen Einfluss auf ihre Fähigkeitseinschätzung, obwohl sie diesbezüglich eine negative Rückmeldung erhalten hatten. Offensichtlich ist es den Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung aufgrund der verbindlichen Zielsetzung gelungen, ihre eigene positive Fähigkeitseinschätzung beizubehalten, was funktional für eine erfolgreiche Zielverfolgung ist.

Im nächsten Kapitel werde ich mich mit diesen Befunden im Zusammenhang mit den Ergebnissen des ersten Experiments auseinandersetzen.

10. ZUSAMMENFASSENDE DISKUSSION UND AUSBLICK

Gemäß der Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000; Oettingen, Pak & Schnetter, 2001) setzt man sich ein verbindliches Ziel, wenn man positive Phantasien mit der widersprechenden Realität mental kontrastiert und dabei eine hohe Erfolgserwartung hat. In der vorliegenden Arbeit wurde der Frage nachgegangen, inwieweit die Personen mit hoher Erfolgserwartung in der mentalen Kontrastierungsgruppe rückgemeldete zielrelevante Informationen effektiv verarbeiten, um die verbindliche Zielverpflichtung zu stärken bzw. nicht zu gefährden.

In der vorliegenden Arbeit wurde anhand der *Erinnerungsleistung in bezug auf verhaltensbezogene Informationen* im 1. Experiment und anhand der *Einschätzungsänderung bezüglich der eigenen Fähigkeiten* im 2. Experiment die Effektivität der Verarbeitung zielrelevanter Informationen bei Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung untersucht. Allgemein wurde angenommen, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung zielrelevante Informationen effektiver verarbeiten als Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung sowie Personen in der positiven Phantasiegruppe und Personen in der negativen Realitätsgruppe.

Die Ergebnisse des **ersten Experiments** belegen, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung für negative zielrelevante Informationen bessere Gedächtnisleistungen erbringen. Dies kann einerseits durch die Aufrechterhaltung unerledigter Absichten oder Ziele im Gedächtnis in einem Zustand erhöhter Aktivierung erklärt werden (vgl. Klinger, 1977; Kuhl, 1998, 2001; Lewin, 1926; Zeigarnik, 1927). Andererseits geht man davon aus, dass sich semantische Netzwerke zwischen Zielen und zielrelevanten Informationen (z.B. zielrelevante Situationen, Handlungsalternativen usw.) bilden (vgl. Anderson, 1983; Anderson & Bower, 1973). Durch das Setzen von Zielen kommt es zu Änderungen des Aktivierungszustandes der zielrelevanten Infor-

zu Änderungen des Aktivierungszustandes der zielrelevanten Informationen innerhalb des semantischen Netzwerks, so dass die rückgemeldeten Informationen besser abrufbar werden können, was zu besseren Gedächtnisleistungen führt.

Die Ergebnisse des **zweiten Experiments** belegen, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung durch erhöhte Anstrengungsregulation eine positive Einschätzung ihrer Fähigkeiten trotz negativer Rückmeldung beibehalten haben, was eine günstige Bedingung für die Aufrechterhaltung einer verbindlichen Zielsetzung und für eine erfolgreiche Zielverfolgung bildet. Dies wurde dadurch erklärt, dass auftretende Schwierigkeiten eine reaktante Aufwertung der bedrohten Ziele auslösen, was zu einer erhöhten Anstrengungsregulation führt (Brehm & Self, 1989; Wright, 1996; Wright & Brehm, 1989). Weiterhin wurde dieser Effekt durch die Tendenz zur positiveren Fähigkeitseinschätzung bei planenden Personen im Sinne von Gollwitzer (1993, 1996) erklärt.

Die Bedeutsamkeit dieser Ergebnisse für die Theorie der Phantasierealisierung wird anhand verschiedener theoretischer Ansätze diskutiert. Der Zusammenhang zwischen den ausgewählten Ansätzen und den Effekten der mentalen Kontrastierung bei der Verarbeitung rückgemeldeter Informationen wird in den nächsten Abschnitten dargestellt (Abschnitt 10.1, 10.2 und 10.3). Schließlich werden in Abschnitt 10.4 weitere Untersuchungen im Rahmen der Theorie der Phantasierealisierung vorgeschlagen.

10.1. Erfolgreiche Emotionskontrolle und mentale Kontrastierung

Negative Informationen rufen „emotionale Kosten“ hervor und werden deshalb im allgemeinen eher vermieden. Die Forschung hat jedoch gezeigt, dass negative Informationen trotz ihrer „emotionalen Kosten“ nicht unbedingt vermieden werden, vor allem dann nicht, wenn man gerade positive Erfahrungen gemacht hat bzw. optimistische Überzeugungen hat (Aspinwall und Brunhart, 1996; Trope & Neter, 1994). Weiterhin gibt es einen positiven Zusammenhang zwischen dem Interesse an Informationen über eigene Schwächen hinsichtlich der Realisierung verschiedener Lebensziele und der subjektiven Wichtigkeit dieser Ziele (Trope & Pomerantz, 1998). Zusammenfassend lässt sich sagen, dass man mit den „emotionalen Kosten“ von negativen Informationen leichter umgehen kann, wenn man diesbezüglich gerade positive Erfahrungen gemacht hat oder über optimistische Überzeugungen verfügt bzw. wenn die betreffenden Ziele von besonderer subjektiver Wichtigkeit sind (vgl. Kuhl, 1998, 2001; Trope & Neter, 1994).

Die hier vorgestellten zwei Experimente sind ein Anhaltspunkt dafür, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung mit emotionalen Beeinträchtigungen leichter umgehen können. Wie im ersten Experiment gezeigt wurde, haben nur Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe negativ getönte Informationen nicht vermieden, was zu einer besseren Gedächtnisleistung bezüglich dieser Informationen führte als in anderen Gruppen.

Darüber hinaus behielten Personen mit hoher Erfolgserwartung in der Kontrastierungsgruppe im zweiten Experiment ihre positive Fähigkeitseinschätzung trotz der negativen Rückmeldung bei bzw. werteten sie sogar auf. Offensichtlich ist es den Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung gelungen, die negativen Affekte, die durch negative Informationen her-

vorgerufen wurden, aktiv herabzuregulieren. Somit lassen sie sich bei der Einschätzung ihrer eigenen Fähigkeiten nicht durch die negative Rückmeldung beeinflussen, so dass sie eine positive Fähigkeitseinschätzung trotz der negativen Rückmeldung beibehalten. Sie verfügen also über eine erfolgreiche emotionale Herabregulierung, so dass es bei ihnen zu keiner emotionalen Beeinträchtigung durch die negative Rückmeldung und die damit verbundenen negativen Emotionen kommt, weil sie aufgrund der Zielentstehung zu einer erfolgreichen emotionalen Regulation fähig sind. Im Gegensatz dazu kommt es bei Personen in der Kontrastierungsgruppe mit negativer Erfolgserwartung zu einer viel stärkeren Verschlechterung ihrer Fähigkeitseinschätzung als bei Personen in der positiven Phantasiegruppe bzw. Personen in der negativen Realitätsgruppe. Anscheinend haben die Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung nicht versucht, die negativen Affekte, die durch negative Informationen hervorgerufen wurden, herabzuregulieren, sondern sie haben diese Rückmeldung passiv übernommen, so dass die Einschätzung der eigenen Fähigkeiten viel schlechter ausfiel als zuvor.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass die, im Vergleich mit anderen Gruppen, bessere Gedächtnisleistung und Stabilität der positiven Fähigkeitseinschätzung bei Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung auf die erfolgreiche Herabregulierung der durch die negative Rückmeldung ausgelösten negativen Emotionen zurückgeführt werden kann.

10.2. Planende Bewusstseinslage und mentale Kontrastierung

Anhand der Ergebnisse der hier dargestellten zwei Experimente kann man Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung als „Planer“ betrachteten. Nach Gollwitzer (1996) geht es beim Planen darum, den Beginn des Handelns vorzubereiten, so dass ein Aufschub der Zielrealisierung möglichst vermieden wird. Die effiziente Planung zielgerichteten Verhaltens ist daher eine wirkungsvolle Strategie, eine erfolgreiche Zielrealisierung zu gewähr-

leisten. Die kognitive Orientierung in der planenden Bewusstseinslage, die u.a. die folgenden Merkmale aufweist, sollte der Lösung dieser Aufgabe dienlich sein: (1) Bevorzugte Verarbeitung von Informationen über Aspekte des Wann, Wo und Wie zielrealisierenden Handelns, (2) parteiische und optimistische Analyse der Informationen, die die Wünschbarkeit bzw. die Realisierbarkeit des gewählten Ziels betreffen.

Der **erste Aspekt** stimmt mit den Ergebnissen des ersten Experiments weitgehend überein. In diesem Experiment zeigte sich eine bessere Gedächtnisleistung für die rückgemeldeten Informationen bei Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung. Hierbei war die Rückmeldung so formuliert, wie sich die Versuchsteilnehmer in bestimmten Situationen angeblich verhalten („Wann“ bzw. „Wie“). Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung weisen eine kognitive Orientierung im Sinne einer Planungsbereitschaft auf, die zu besseren Gedächtnisleistungen für solche Informationen führt.

Den **zweiten Aspekt**, die optimistische Analyse der Informationen, die die Wünschbarkeit bzw. die Realisierbarkeit des gewählten Ziels betreffen, können wir im zweiten Experiment wiederfinden. Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung behalten trotz der negativen Rückmeldung die Einschätzung ihrer eigenen Fähigkeiten bei bzw. beurteilen diese sogar besser als zuvor. Dies kann ein Hinweis auf den illusionären Optimismus hinsichtlich der persönlichen Kontrolle in der planenden Bewusstseinslage sein, der effektives Zielverfolgen fördert. Die Befunde im zweiten Experiment, d.h. die positivere Fähigkeitseinschätzung nach negativer Rückmeldung, können weiterhin anhand der Theorie der symbolischen Selbstergänzung (Wicklund & Gollwitzer, 1982) erklärt werden: Ziele haben einen vermittelnden Einfluss auf die Leistung (im Sinne reaktanter kompensatorischer Bemühungen) nach Misserfolgen (Brunstein & Gollwitzer, 1996; Wicklund & Gollwitzer, 1982).

So kann man behaupten, dass die Ergebnisse beider Experimente auf eine kognitive Orientierung ähnlich der planenden Bewusstseinslage im Sinne von Gollwitzer schließen lassen und daher Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung als „Planer“ betrachtet werden können.

10.3. Art der Informationsverarbeitung und mentale Kontrastierung

In diesem Abschnitt will ich Überlegungen zum Zusammenhang zwischen der Art der Informationsverarbeitung und der mentalen Kontrastierung darstellen. Diese Überlegungen können wie folgt zusammengefasst werden: Wie die Unterscheidung zwischen heuristischer und systematischer Informationsverarbeitung verdeutlicht, wird die Verarbeitungsstrategie u.a. durch die aktuelle Motivation bzw. Fähigkeit zur Verarbeitung beeinflusst (vgl. Chaiken, 1980, 1987; Petty & Cacioppo, 1981, 1986): Bei geringer Motivation wird ein heuristischer, ressourcenschonender Informationsverarbeitungsmodus gewählt. Bei hoher Motivation wird dagegen ein kognitiv anstrengender, systematischer Verarbeitungsmodus gewählt.

Unter Berücksichtigung dieser Zusammenhänge geht es nun darum, welchen Einfluss die mentale Kontrastierung auf die Art der Informationsverarbeitung hat: In Abhängigkeit von den Erfolgserwartungen entsteht bei Personen in der Kontrastierungsgruppe eine hohe bzw. geringe Zielverpflichtung. Dies hat einen Einfluss auf die Art der Informationsverarbeitung: Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung sollten zu einer heuristischen Informationsverarbeitung tendieren, während Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung systematische Informationsverarbeitungsprozesse bevorzugen sollten. Bei Personen in der positiven Phantasiegruppe bzw. Personen in der negativen Realitätsgruppe wird aufgrund der moderaten Zielverpflichtung davon ausgegangen, dass bei ihnen die Informationen in moderater Weise verarbeitet werden.[10]

---

[10] In den oben dargestellten theoretischen Konzeptionen zur Informationsverarbeitung wird davon ausgegangen, dass sich heuristische und systematische Informationsverarbeitungsprozesse dichotom gegenüberstehen. Mit der Bezeichnung „moderate Informationsverarbeitung“ will ich ausdrücken, dass es bei Personen in der positiven Phantasiegruppe bzw. Personen in der negativen Realitätsgruppe nur schwach ausgeprägte heuristische bzw. systematische Informationsverarbeitungsprozesse gibt, d.h. Informationsverarbeitungsprozesse von moderater Intensität.

Aufgrund der Ergebnisse der beiden Experimente kann man sagen, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung eine systematische Informationsverarbeitung zeigen und dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung eine heuristische Informationsverarbeitung bevorzugen.

Im ersten Experiment wurde gezeigt, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung gute Gedächtnisleistungen für die Inhalte der Rückmeldung zeigen. Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass sie eine hohe Motivation haben, zielrelevante Informationen zu verarbeiten. Daher verarbeiteten sie Informationen systematisch, was zu einer detaillierten Analyse der rückgemeldeten Informationen führte. Im Gegensatz dazu zeigten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung diesbezüglich schlechte Gedächtnisleistungen, was darauf zurückzuführen ist, dass sie keine Motivation haben, die entsprechenden Informationen zu verarbeiten. Daher erfolgte die Analyse nur oberflächlich, so dass dies als heuristische Informationsverarbeitung gekennzeichnet werden kann. Die Gedächtnisleistungen von Personen in der positiven Phantasiegruppe und Personen in der negativen Realitätsgruppe erreichten ein moderates Niveau.

Im zweiten Experiment zeigten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung aufgrund der systematischen und intensiven Informationsverarbeitung keine Veränderung ihres ursprünglichen Urteils. Befunde im Rahmen der Einstellungsforschung zeigen, dass Urteilsänderungsprozesse u.a. von persönlichen Überzeugungen oder von der Wichtigkeit der involvierten Ziele und den wahrgenommenen Möglichkeiten einer aktiven Einflussnahme auf die Zielerreichung des Beurteilers beeinflusst werden (vgl. Petty et al. 1986). Somit erweisen sich Personen mit hoher Motivation als stabil gegenüber Einstellungsänderungen.

Daher zeigten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung keine Einschätzungsänderung aufgrund von Rückmeldungen. Im Gegensatz dazu wurden Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung aufgrund der heuristischen Informationsverarbeitung durch die kurz zuvor rückgemeldeten Informationen stark beeinflusst. Die Verwen-

dung einer bestimmten Heuristik kann z.B. durch saliente Hinweisreize (d.h. kurz zuvor rückgemeldete stark negative Informationen) ausgelöst werden (vgl. Chaiken, Liberman & Eagly, 1989). Die Personen in der positiven Phantasiegruppe bzw. Personen in der negativen Realitätsgruppe zeigen einen moderaten Einfluss der rückgemeldeten Informationen.

Diese Überlegungen führen zu dem folgenden Schaubild (Abbildung 12). Trotz der Plausibilität der dargelegten Argumente bedarf die Vermutung, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung eine eher systematische Informationsverarbeitung und Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung eine eher heuristische Informationsverarbeitung betreiben, einer weiteren empirischen Überprüfung.

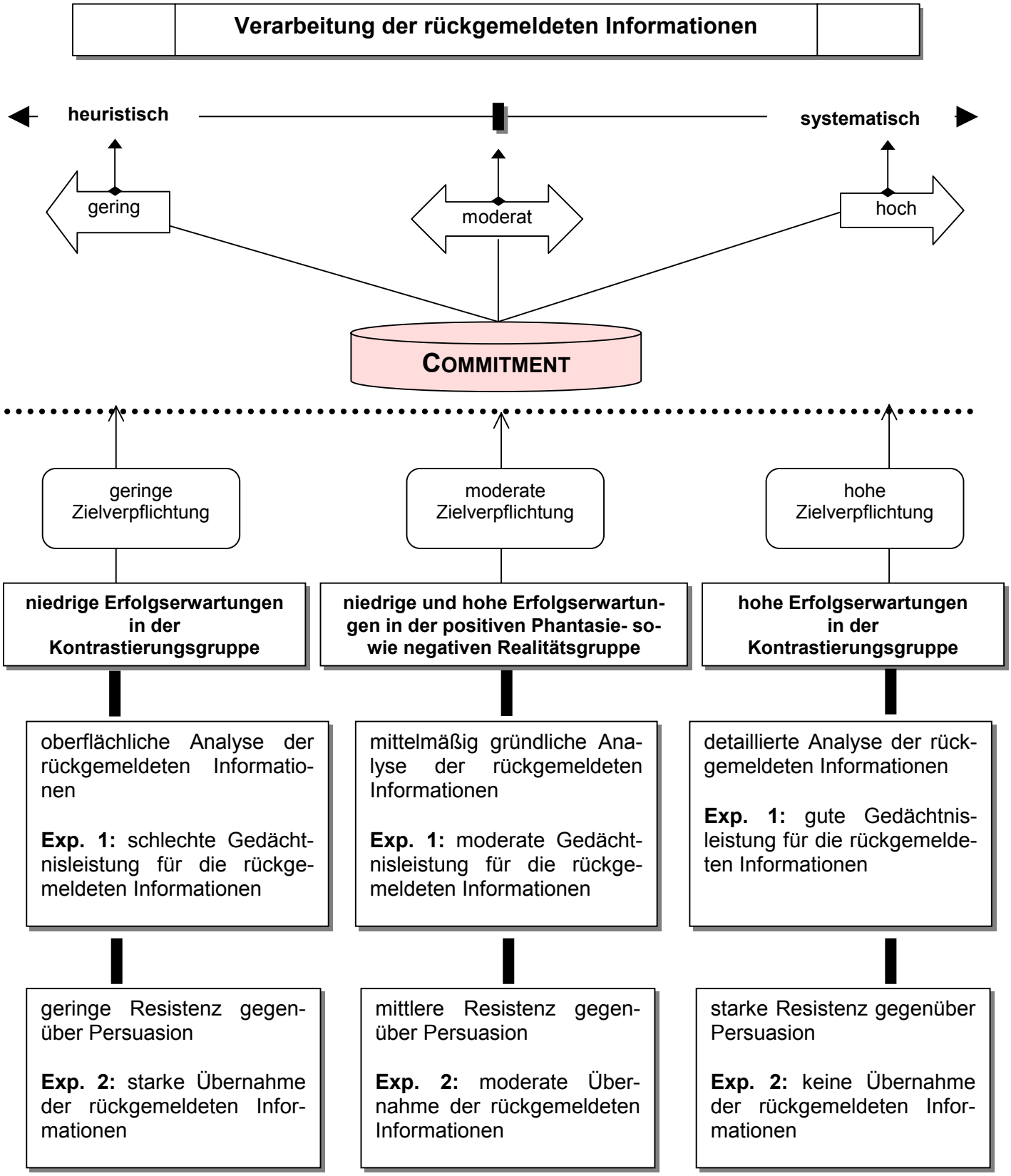


Abbildung 12. Überlegungen zum Zusammenhang zwischen der mentalen Übung und der Verarbeitung der rückgemeldeten Informationen

10.4. Weitere Untersuchungen

Die Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000) beschäftigt sich vor allem mit der rationalen (erwartungsabhängigen) Zielentstehung durch mentale Kontrastierung. Wie in dieser Arbeit dargelegt, hat die mentale Kontrastierung Einfluss auf die Informationsverarbeitung, die sich als funktional für die Aufrechterhaltung der entstehenden Ziele erweist und eine erfolgreiche Zielerreichung begünstigt. Am Ende meiner Arbeit möchte ich zwei Untersuchungen vorschlagen, die für die weitere Untersuchung der Funktionsweise des mentalen Kontrastierens geeignet erscheinen.

(1) Kognitive Orientierung an aktivitätsbezogenen Informationen

Im ersten Experiment wurde gezeigt, dass die mentale Kontrastierung bei hoher Erfolgserwartung zu besseren Gedächtnisleistungen in bezug auf zielrelevante Informationen führt, die in Form von Verhaltensweisen dargestellt wurden. Künftige Experimente sollten überprüfen, ob durch mentale Kontrastierung tatsächlich die kognitive Orientierung in bezug auf das Handeln geändert wurde, z.B. durch Messung der Erinnerungsleistung hinsichtlich bewegungs- bzw. aktivitätsorientierter Verben im Vergleich mit anderen Verben. Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung sollten eine bessere Erinnerungsleistung für die bewegungs- bzw. aktivitätsorientierten Verben zeigen als Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung sowie Personen in der positiven Phantasiegruppe bzw. Personen in der negativen Realitätsgruppe.

(2) Kognitive Komplexität und mentale Kontrastierung

Als weiteren Gegenstand künftiger Untersuchungen schlage ich kognitive Komplexität vs. Einfachheit eines zielrelevanten Themas vor. Aufgrund der hier dargestellten Ergebnisse vermute ich, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung zu komplexen kognitiven Leistungen in bezug auf ein zielrelevantes Thema in der Lage sind, während Personen in der Kon-

trastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung sich in einem undifferenzierten kognitiven Zustand bezüglich des zielrelevanten Themas befinden, was sich z.B. im zweiten Experiment in Form eines erheblichen Einflusses der negativen Rückmeldungen zeigte. Somit können Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung als „undifferenzierte Kognitionsinhaber“ in bezug auf zielbezogene Informationen angesehen werden. Wenn Einstellungen nicht festgefügt („uncrystallized“) oder indifferent sind, stellt man häufig fest, dass Kontexteffekte größer sind, d.h., dass nicht festgefügte Einstellungen sich leicht durch den Kontext beeinflussen lassen. Converse (1974) behauptet in diesem Zusammenhang: *„It is probable that extraneous factors like question form intrude most sharply on responses where attitudes are least crystallized“ (p. 656).*

Wenn Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung eine undifferenzierte Einstellung in bezug auf ein bestimmtes Ziel haben, dürften sie auch mit zielrelevanten Problemsituationen nicht gut zurechtkommen. So sollten Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung mehr Alternativen in bezug auf die anzuwendende Strategie entwickeln als Personen in der Kontrastierungsgruppe mit niedriger Erfolgserwartung.

ZUSAMMENFASSUNG

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich damit, inwieweit die mentale Kontrastierung die Verarbeitung rückgemeldeter zielrelevanter Informationen beeinflusst. Die Theorie der Phantasierealisierung (Oettingen, 1996, 1997, 2000) verweist darauf, dass die Erfolgserwartung unterschiedliche Effekte auf Handlung und Zielsetzung zeigt, in Abhängigkeit davon, wie man das zukünftige Ereignis mental bearbeitet. In dieser Theorie werden drei Arten selbstregulatorischen Denkens unterschieden: Schwelgen in der Phantasie, Grübeln über die negative Realität und die mentale Gegenüberstellung von positiver Phantasie und negativer Realität (Kontrastierung), wobei letzteres dazu führt, die Erfolgserwartung effektiv in Handeln umzusetzen. Dass bei hoher Erfolgserwartung die verbindliche Zielsetzung durch die mentale Kontrastierung gefördert wird, konnte durch zahlreiche empirische Studien gezeigt werden (Oettingen, 2000; Oettingen, Pak, & Schnetter, 2001). Wenn die Kontrastierung bei Personen mit hoher subjektiver Erfolgserwartung verbindliche Ziele entstehen lässt, sollte man erwarten, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgswartung zielrelevante Informationen effektiv verarbeiten und günstige selbstregulatorische Strategien anwenden, so dass die Verbindlichkeit der gesetzten Ziele aufrechterhalten und nicht gefährdet wird. Dementsprechend wurde anhand von zwei Experimenten (1) die Aufrechterhaltung und Repräsentation von Zielen im Gedächtnissystem bei Personen in der Kontrastierungsgruppen mit hoher Erfolgserwartung untersucht. Des weiteren wurde (2) der Einsatz aktiver Anstrengungsregulation bei Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung untersucht, wenn sie mit Informationen konfrontiert werden, wonach die Zielerreichung gefährdet ist. Experiment 1 belegt, dass mentale Kontrastierung in Verbindung mit hoher Erfolgserwartung zu besseren Erinnerungsleistungen in bezug auf zielrelevante Informationen führt. In Experiment 2 konnte nachgewiesen werden, dass Personen in der Kontrastierungsgruppe mit hoher Erfolgserwartung trotz negativer Rückmeldungen ihre positive Fähigkeitseinschätzung beibehalten. Ausgehend von diesen Befunden wird der Zusammenhang zwischen der mentalen Kontrastierung und der Art der Informationsverarbeitung diskutiert.

LITERATUR

Ach, N. (1905). *Über die Willenstätigkeit und das Denken.* Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Ach, N. (1910). *Über den Willensakt und das Temperament*. Leipzig: Quelle & Meyer.

Ach, N. (1935). Analyse des Willens. In E. Abderhalden (Ed.), *Handbuch der biologischen Arbeitsmethoden (Vol. 6).* Berlin: Urban & Schwarzenberg.

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action control: From cognition to behavior* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.

Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Milton Keynes, CA: Open University Press.

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ajzen, I., & Madden, T.J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions and perceived behavioural control. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 453-474.

Anderson, J. R. (1983). *The architecture of cognition*: Cambridge, MA: Harvard University Press.

Anderson, J. R., & Bower G. H. (1973). *Human associative memory*. Washington: Winston.

Aspinwall, L. G., & Brunhart, S. M. (1996). Distinguishing optimism from denial: Optimistic beliefs predict attention to health threats. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22,* 993-1003.

Austin, J., & Vancouver, J. B. (1996). Goal constructs in psychology: Structure, process, and content. *Psychological Bulletin, 120*, 338-375.

Bandura, A. (1977). Self-efficacy : Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84,* 191-215.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control.* New York: Freeman.

Bandura, A., Cioffi, D., Taylor, C. B., & Brouillard, M. E. (1988). Perceived self-efficacy in coping with cognitive stressors and opioid activation. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 479-488.

Bandura, A., & Schunk, D.H. (1981). Cultivating competence, self-efficacy and intrinsic interest through proximal self-motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 586-598.

Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bayer, U., & Gollwitzer, P. M. (in Vorb.). Mindset Effects on Information search in self-evaluation.

Beckmann, J., & Gollwitzer, P. M. (1987). Deliberative vs. implemental states of mind: The issue of impartiality in pre- and postdecisional information processing. *Social Cognition, 5*, 259-279.

Birenbaum, G. (1930). Untersuchungen zur Handlungs- und Affektpsychologie. VII. Das Vergessen einer Vornahme. / Studies on the psychology of action and emotion. VIII. The forgetting of instructions. *Psychologische Forschung, 13,* 218-288.

Bock, M., & Klinger, E. (1986). Interaction of emotion and cognition in word recall. *Psychological Research, 48,* 99-106.

Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.

Brehm, J. W. (1972). *Responses to loss of freedom. A theory of psychological reactance*. Morristown, NJ: General Learning Press.

Brehm, J. W., & Self, E. A. (1989). The intensity of motivation. *Annual Review of Psychology,40*, 109-131.

Broadbent, D. E. (1971). *Decision and stress*. New York: Academic Press.

Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review, 64,* 123-152.

Brunstein, J. C., & Gollwitzer, P. M. (1996). Effects of failure on subsequent performance: The importance of self-defining goals. *Journal of Personality and Social Psychology. 70,* 395-407.

Campion, M. A., & Lord, R. G. (1982). A control systems conceptualization of goal setting and changing process. *Organizational Behavior and Human Performance, 30,* 265-287.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation. A control theory approach to human behavior.* New York: Springer-Verlag.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1999). Perspectives on behavioral self-regulation. In R. S. Wyer (Ed.), *Advances in social cognition* (Vol.12). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 752-766.

Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson & C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (Vol. 5, pp. 3- 40). Hilsdale, NJ: Erlbaum.

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.

Converse, P. E. (1974). Comment: The status of nonattitudes. *American Political Science Review, 68,* 650-660.

Craik, F. I. M., & Kerr, S. A. (1996). Commentary: Prospective Memory, Aging and Lapses of Intention. In M. Brandimonte, G. O. Einstein & M. McDaniel (Eds.), *Prospective memory: Theory and applications* (pp: 227-238). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Davitz, J. R. (1970). A dictionary and grammar of emotion. In M. B. Arnold (Ed.), *Feelings and emotion: The Loyola Symposium* (pp: 251-258). New York: Academic Press.

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.

Donovan, J. J., & Radosevich, D. J. (1998). The moderating role of goal commitment of the goal difficulty – performance relationship: A meta-analytic review and critical reanalysis. *Journal of Applied Psychology, 83,* 256-273.

Dweck, C. S., & Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review, 95,* 256-273.

Easterbrook, J. A. (1959). The effect of emotion on cue utilization and organization of behavior. *Psychological Review, 66*, 183-201.

Einstein, G. O., & McDaniel, M. A. (1990). Normal aging and prospective memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 16,* 717-726.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford: Stanford University Press.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition.* New York: McGraw Hill.

Gollwitzer, P. M. (1987). The implementation of identity intentions: A motivational-volitional perspective on symbolic self-completion. In F. Halisch & Kuhl (Eds.), *Motivation, intention, and volition* (pp. 176-189). Berlin, Germany: Springer.

Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2, pp. 53-92). New York: Guilford Press.

Gollwitzer, P. M. (1991). *Abwägen und Planen. Göttingen*: Hogrefe.

Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. In W. Strobe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 4, pp. 141-185). Chichester, England: John Wiley.

Gollwitzer, P. M. (1996). The volitional benefits of planning. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action* (pp. 287-312). New York: Guilford.

Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist, 54*, 493-503.

Gollwitzer, P. M., & Bargh, J. A. (1996). *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior*. New York: Guilford.

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: The 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., Delius, J. D., & Oettingen, G. (2000). Motivation. In K. Paslik & M. R. Rosenzweig (Eds.), *International Handbook of Psychology* (pp. 192-206). London: Sage.

Gollwitzer, P. M., Heckhausen, H., & Steller, B. (1990). From weighing to willing: Approaching a change decision through pre- or postdecisional mentation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 45*, 41-65.

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.

Gollwitzer, P. M., & Wicklund, R. A. (1985). Self-symbolizing and the neglect of others' perspectives. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 702-715.

Gollwitzer, P. M., Wicklund, R. A., & Hilton, J. L. (1982). Admission of failure and symbolic self-completion: Extending Lewinian theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 358-371.

Goschke, T., & Kuhl, J. (1993). Representation of intentions: Persisting activation in memory. *Journal of Experimental Psychology, 5,* 1211-1226.

Guynn, M. J., McDaniel, M. A., & Einstein, G.O. (1998). Prospective memory: When reminders fail. *Memory and Cognition. 26*, 287-298.

Hayes-Roth, B., & Hayes-Roth, F. (1979). A cognitive model of planning. *Cognitive Science, 3*, 275-310.

Heckhausen, H. (1980). *Motivation und Handeln.* Heidelberg: Springer.

Heckhausen, H. (1986). *Wiederaufbereitung des Wollens.* Max-Planck-Institut für psychologische Forschung München.

Heckhausen, H. (1987). Perspektiven einer Psychologie des Wollens. In H. Heckhausen, P. M. Gollwitzer & F. E. Weinert (Eds.), *Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften* (pp. 121-142). Berlin: Springer.

Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln.* Berlin: Springer.

Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. Heidelberg: Springer-Verlag.

Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational vs. volitional states of mind. *Motivation and Emotion, 11,* 101-120.

Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology. Handbook of basic principles*, (pp. 361-399). New York: Guilford.

Higgins, E. T., & Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology, 38,* 369-425.

Higgins, E. T., & King, G. A. (1981). Accessibility of social constructs: Information processing consequences of individual and contextual variability. In N. Cantor & J. Kihlstrom (Eds.), *Personality, cognition, and social interaction* (pp. 69-121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hiroto, D. S., & Seligman, M. E. P. (1976). Generality of learned helplessness in man. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 311-327.

Hollenbeck, J., & Klein, H. (1987). Goal commitment and the goal-setting process: Problems, prospects, and proposals for future research. *Journal of Applied Psychology, 72,* 212-220.

James, W. (1890/1950). *Principles of Psychology* (2 Vols.). New York: Dover.

Kahneman, D., & Treisman, A. (1984). Changing views of attention and automaticity. In R. Parasuraman & D. Davies (Eds.), *Varieties of attention* (pp. 29-62). New York: Academic Press.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist, 39*, 341-350.

Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment.* New York: Academic Press.

Krampen, G. (1987). *Handlungstheoretische Persönlichkeitspsychologie*. Göttingen: Hogrefe.

Klinger, E. (1977). *Meaning and void.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Klinger, E. (1990). *Daydreaming: Using waking fantasy and imagery for self-knowledge and creativity*. Los Angeles: Tarcher.

Klinger, E. (1996). Emotional influences on cognitive processing, with implications for theories of both. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to beh*avior. (pp. 168-189). New York: The Guilford Press.

Klinger, E., Barta, S. G., & Maxeiner, M. E. (1980). Motivational correlates of thought content frequency and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 1222-1237.

Kuhl, J. (1983). *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Berlin: Springer.

Kuhl, J. (1986).Motivation and information processing. A new look at decision making, dynamic change, and action control. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol.1, pp. 404-434). New York: Guilford.

Kuhl, J. (1998). Wille und Persönlichkeit: Von der Funktionsanalyse zur Aktivierungsdynamik psychischer Systems. *Psychologische Rundschau, 49*, 61-77.

Kuhl, J. (2001). *Motivation und Persönlichkeit: Interaktion psychischer Systeme.* Göttingen: Hogrefe.

Kuhl, J., & Beckmann, J. (1994). *Volition and personality: Action versus state orientation.* Göttingen: Hogrefe.

Kuhl, J., & Goschke, T. (1994). State orientation and the activation and retrieval of intentions from memory. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Volition and personality: Action versus state Orientation* (pp.93-124). Göttingen: Hogrefe.

Langer, E. J. (1978). Rethinking the role of thought in social interaction. In J. H. Harvey, W. I. Ickes & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 2, pp. 35-58). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Langer, E. J. (1989). Minding matters. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 22, 137-173). New York: Academic Press.

Lent, R. W., Brown, S. D., & Larkin, K. C. (1984). Relation of self-efficacy expectations to academic achievement and persistence. *Journal of Counseling Psychology, 31,* 356-362.

Lewin, K. (1926). Vorsatz, Wille und Bedürfnis. *Psychologische Forschung, 7*, 330-385.

Lewin, K., Dembo, T., Festinger, L., & Sears, P. S. (1944). Level of aspiration. In J. McV. Hunt (Ed.), *Personality and the behavior disorders* (pp. 333-378). New York: Ronald.

Locke, E. A. (1968) Toward a theory of task motivation and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance, 3,* 157-189.

Locke, E. A., & Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall.

Mäntylä, T. (1996). Activating actions and interrupting intentions: Mechanisms of retrieval sensitization in prospective memory. In M. A. Brandimonte & G. O. Einstein (Eds.), *Prospective Memory: Theory and Applications* (pp. 93-114). New York: Lawrence Erlbaum Associates.

Mandler, G. (1982). The structure of value: Accounting for taste. In M .S. Clark & S. T. Fiske (Eds.), *Affect and cognition: The 17th Annual Carnegie Symposium on Cognition* (pp. 3-36). Hilsdale, NJ: Erlbaum.

Martin, L. L., & Tesser, A. (1996). Some ruminative thoughts. In R.S. Wyer (Ed.), *Advances in social cognition* (Vol. 9, pp. 1-47). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Mayer, F. S., Duval, S., & Duval, V. H. (1980). An attributional analysis of commitment. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 1072-1080.

McDougall, W. (1908/1931). *Social Psychology.* London: Methuen.

McGregor, I., Newby-Clark, I. R., & Zanna, M. P (1999). „Remembering" Dissonance: Simultaneous Accessibility of inconsistent cognitive elements moderates epistemic discomfort. In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 325-353). American Psychology Association, Washington, DC.

Miller, G. A., Galanter, E., & Pribram, K. H. (1960). *Plans and the structure of behavior.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

Oettingen, G. (1996). Positive fantasy and motivation. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 236-259). New York: Guilford.

Oettingen, G. (1997). *Psychologie des Zukunftsdenkens: Erwartungen und Phantasien*. Göttingen: Hogrefe.

Oettingen, G. (2000). Expectancy effects on behavior depend on self-regulatory thought. *Social Cognition, 18*, 101-129.

Oettingen, G., & Gollwitzer, P. M. (2000). Das Setzen und Verwirklichen von Zielen. *Zeitschrift für Psychologie, 208,* 406-430.

Oettingen, G., & Gollwitzer, P. M. (2001). Goal setting and goal striving. In A. Tesser & N. Schwarz (Eds.), *Blackwell Handbook of social psychology: Intraindividual processes* (pp. 329-347). Oxford: Blackwell.

Oettingen, G., Pak, H., & Schnetter, K. (2001). Self-regulation of goal-setting: Turning free fantasies about the future into binding goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 736-753.

Olson, J. M, Roese, N. J., & Zanna, M. P. (1996). Expectancies. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology. Handbook of basic principles* (pp. 211-238). New York: Guilford Press.

Peeters, G., & Czapinski, J. (1990). Positive-negative asymmetry in evaluations: The distinction between affective and informational negativity effects. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.),European Review of Social Psychology (Vol. 1, pp. 33-60). Chichester: Wiley.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches.* Dubuque, IA: W. C. Brown.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). New York: Academic Press.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1990). Involvement and persuasion: Tradition versus integration. *Psychological Bulletin, 107*, 367-374.

Rescorla, R. A. (1967). Pavlovian conditioning and its proper control procedures. *Psychological Review, 74,* 71-80.

Riemann, B. C., & McNally, R. J. (1995). Cognitive processing of personally relevant information. *Cognition and Emotion, 9*, 325-340.

Ross, M., & Olson, J. M. (1981). An expectancy-attribution model of the effects of placebos. *Psychological Review, 88,* 408-437.

Rotter, J. B. (1954). *Social learning and clinical psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Rotter, J. B., & Chance, J., & Phares, E. J. (1972). *Applications of a social learning theory of personality*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Salancik, G. R., & Conway, M. (1975). Attitude inferences from salient and relevant cognitive content about behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *32*, 829-840.

Salomon, G. (1984). Television is „easy" and print is „tough": The differential investment of mental effort in learning as a function of perceptions and attributions. *Journal of Educational Psychology, 76*, 647-658.

Sarason, L. G. (1984). Stress, anxiety, and cognitive interference: Reactions to tests. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 929-938.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology, 4*, 219-247.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1987). Dispositional optimism and physical well-being: The influence of generalized outcome expectancies on health. *Journal of Personality, 55*, 169-210.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well-being: Theoretical overview and empirical update. *Cognitive Therapy and Research, 16,* 201-228.

Schwarzer, R. (1987). *Streß, Angst und Hilflosigkeit* (2.Aufl.). Stuttgart: Kohlhammer.

Schwarzer, R. (1990). *Gesundheitspsychologie.* Göttingen: Hogrefe.

Schwarzer, R. (1994). Optimism, vulnerability, and self-beliefs as health-related cognitions: A systematic overview. *Psychology and health, 9*, 161-180.

Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: Freeman.

Shiffrin, R. M. (1988). Attention. In R.C. Atkinson, R.J. Herrnstein, G. Lindzey & R.D. Luce (Eds.), *Stevens' Handbook of Experimental Psychology* (pp. 739-811). New York: Wiley.

Singer, J. L. (1966). *Daydreaming*. New York: Random House.

Stangor, C., & McMillan, D. (1992). Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social development literatures. *Psychological Bulletin, 111,* 42-61.

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., 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.

Swann, W. B., Wenzlaff, R. M., & und Tarfarodi, 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.

Taylor, S. E. (1991). Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin, 110*, 67-85.

Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusions and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin, 103,* 193-210.

Taylor, S. E., & Gollwitzer, P. M. (1995). Effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 69.* 213-226.

Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 181-227). New York: Academic Press.

Tolman, E. C. (1932/1967). *Purposive behavior in animals and men.* New York: Appleton-Century-Crofts.

Tolman, E. C., & Honzik, C. H. (1930). Introduction and removal of reward, and maze performance in rats. In W. Brown, E.C. Tolman & H.E. Jones (Eds.), *University of California Publications in Psychology* (Vol. 4, pp. 257-275). Berkeley, CA: University of California Press.

Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review, 93*, 239-257.

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.

Trope, Y., & Pomerantz, E. M (1998). Resolving conflicts among self-evaluative motives: Positive experiences as a resource for overcoming defensiveness. *Motivation and Emotion, 22*, 53-72.

Tulving, E., & Pearlstone, Z. (1966). Effectiveness of retrieval cues in memory for words. *Journal of Experimental Psychology, 77*, 593-601.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5*, 207-232.

Wagner, U., Wicklund, R. A., & Shaigan, S. (1990). Open devaluation and rejection of a fellow student: The impact of threat to a self-definition. *Basic and Applied Social Psychology, 11*. 61-76.

Wicker, A. W. (1969). Attitudes vs. actions: The relationship of verbal and overt behavioural responses to attitude objects. *Journal of Social Issues, 25*, 41-78.

Wicklund, R. A., & Brehm, J. W. (1976). *Perspectives on cognitive dissonance*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wicklund, R. A., & Gollwitzer, P. M. (1981). Symbolic self-completion, attempted influence, and self-deprecation. *Basic and Applied Social Psychology, 2.* 89-114.

Wicklund, R. A., & Gollwitzer, P. M. (1982). *Symbolic self-completion.* Hilsdale, NJ: Erlbaum.

Wicklund, R. A., & Gollwitzer, P. M. (1983). A motivation factor in self-report validity. In J. Suls & A. G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (Vo. 2, pp. 67-92). Hilsdale, NJ: Erlbaum.

Wood, R., & Bandura, A. (1989). Social cognitive theory of organizational management. *Academy of Management Review, 14,* 361-384.

Wortman, C. B., & Brehm, J. W. (1975). Responses to uncontrollable outcomes: An integration of reactance and the learned helplessness model. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 8, pp. 277-336). New York: Academic Press.

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. 424-453). New York: Guilford.

Wright, R. A., & Brehm, J. W. (1989). Energization and goal attractiveness. In L. A. Pervin (Ed.), *Goal concepts in personality and social psychology* (pp. 169-210). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zanna, M. P., & Aziza, C. (1976). On the interaction of repression-sensitization and attention in resolving cognitive dissonance. *Journal of Personality, 44*, 577-593.

Zeigarnik, B. (1927). Das Behalten erledigter und unerledigter Handlungen. *Psychologische Forschung, 9*, 1-85.

ANHANG

ANHANG 1.

Test in Experiment 1 - Konstanzer Kompetenz Tests (KKT)

ANHANG 2.

Rückmeldung in Experiment 1 - Testergebnisse des KKT

ANHANG 3.

Erinnerungstest in Experiment 1

ANHANG 4.

Test und Rückmeldung in Experiment 2 - Test zur Messung sozialer Fähigkeiten (TMSF) und Testergebnisse

ANHANG 1.

Test in Experiment 1 - Konstanzer Kompetenz Tests (KKT)

KONSTANZER KOMPETENZ TEST (KKT)

- Messung sozialer Fähigkeiten und der Problemlösefähigkeiten -

Bei diesem Test geht es um die Entwicklung von Tests zur Messung sozialer Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten. Soziale Fähigkeiten beziehen sich auf den Umgang mit anderen Menschen, z.B. Kontaktfähigkeit und Beziehungskompetenz. Unter der Problemlösefähigkeit versteht man z.B. logisches und systematisches Denken sowie räumliches Vorstellungsvermögen.

Obwohl eine Vermischung beider Fähigkeiten in letzter Zeit in Mode gekommen ist, konnte die aktuelle Forschung nachweisen, daß soziale Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten voneinander völlig unabhängige Größen sind. Der weiteren Erforschung dieser Problematik dient der KKT.

Im folgenden finden Sie eine Reihe von Aufgaben und Fragestellungen, anhand derer verschiedene Aspekte Ihrer sozialen Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten gemessen werden können.

Bearbeiten Sie bitte die folgenden Testbögen anhand der Instruktion. Selbstverständlich werden wir Ihnen Ihre Ergebnisse im Laufe der Untersuchung mitteilen.

TEST ZUR MESSUNG SOZIALER FÄHIGKEITEN (TMSF)

Die folgenden Aufgaben benutzen wir, um Ihre soziale Fähigkeiten zu messen. Soziale Fähigkeiten beziehen sich auf den Umgang mit anderen Menschen, z.B. Kontaktfähigkeit und Beziehungskompetenz.

Im folgenden finden Sie eine Reihe von Aufgaben und Fragestellungen, anhand derer verschiedene Aspekte Ihrer sozialen Fähigkeiten gemessen werden können.

Bearbeiten Sie bitte den folgenden Testbogen anhand der Instruktion. Selbstverständlich werden wir Ihnen Ihre Ergebnisse im Laufe der Untersuchung mitteilen.

Betrachten Sie bitte dieses Bild eine Minute lang. Beantworten Sie dann - ohne lange nachzudenken - die dazugehörige Frage.

I. Bitte schätzen Sie ein, welche Eigenschaften diese Frau besitzt.

warm	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	kalt
schwach	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	stark
passiv	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	aktiv
ungeduldig	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	geduldig
abhängig	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	unabhängig
mißtrauisch	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	vertrauensvoll

Betrachten Sie bitte dieses Bild eine Minute lang. Beantworten Sie dann - ohne lange nachzudenken - die dazugehörige Frage.

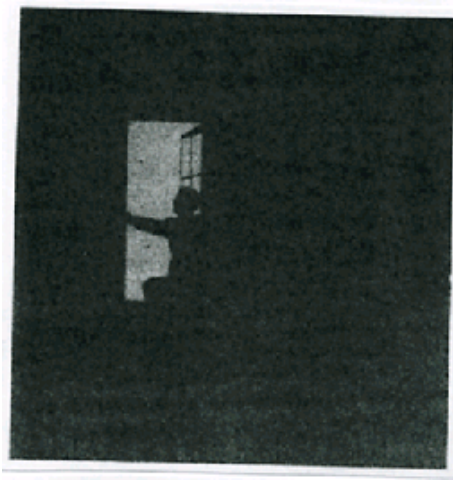
II. Welche Stimmung verbinden Sie mit diesem Bild ?

ruhig	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	nervös
fröhlich	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	traurig
hoffnungsvoll	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	hoffnungslos
tatkräftig	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	untätig
ängstlich	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	entspannt
sicher	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	unsicher

Betrachten Sie bitte jedes Bild eine Minute lang. Beantworten Sie dann - ohne lange nachzudenken - die dazugehörige Frage.

III. Bitte schätzen Sie ein, wie lange sich dieses Paar bereits kennt?

- **?** < 1 Jahr
- **?** 1 – 5 Jahre
- **?** 5 – 10 Jahre
- **?** > 10 Jahre
- **?** Ich weiß es nicht



IV. Was wird diese Person in den nächsten fünf Minuten tun? Schreiben Sie in Stichworten, was Ihnen beim Anschauen des Bildes eingefallen ist.

_____

_____

_____

V. Beantworten Sie bitte die folgenden Fragen, indem Sie die Zahl ankreuzen, die Ihrer Einschätzung am nächsten kommt.

		trifft nicht zu						*trifft zu*
V-1.	**Zufällige Geschehnisse bestimmen einen großen Teil meines Lebens und Alltags.**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
V-2.	**Ich kenne viele Möglichkeiten, mich vor Erkrankungen zu schützen.**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
V-3.	**Wenn ich ins Bett gehe, schlafe ich gewöhnlich in wenigen Minuten ein.**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
V-4.	**Ich zweifle manchmal, ob Leute, mit denen ich spreche, auch wirklich an dem interessiert sind, was ich sage.**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
V-5.	**Wenn ich wütend bin, sage ich Ungehöriges.**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
V-6.	**Ich kann einem Partner außerordentlich viel Liebe schenken.**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
V-7.	**Mir fällt es eher schwer, bei einer Sache zu bleiben.**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
V-8.	**Ich suche Geselligkeit.**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**

TEST
ZUR MESSUNG
DER PROBLEMLÖSEFÄHIGKEITEN
(TMPF)

Die folgenden Aufgaben benutzen wir,
um Ihre Problemlösefähigkeiten zu messen.
Unter den Problemlösefähigkeiten versteht man z.B. logisches und systematisches Denken sowie räumliches Vorstellungsvermögen.

Im folgenden finden Sie eine Reihe von Aufgaben und Fragestellungen, anhand derer verschiedene Aspekte Ihrer Problemlösefähigkeiten gemessen werden können.

Ihnen steht für die Lösung der Aufgaben
nur eine begrenzte Zeit zur Verfügung !!
*(Insgesamt **10** Minuten)*

Überspringen Sie daher Aufgaben, die Ihnen zu schwer sind
und bearbeiten Sie sie möglichst zügig !

Bearbeiten Sie bitte den folgenden Testbogen anhand der Instruktion.
Selbstverständlich werden wir Ihnen Ihre Ergebnisse
im Laufe der Untersuchung mitteilen.

Aufgabe (1-3) Bitte kreuzen Sie die Ihrer Meinung nach richtige Lösung an!

1. Die Schwestern der Familie Schmidt stellen diese nachstehenden Behauptungen auf. Wenn Vera die Wahrheit sagt, wer muß sonst noch die Wahrheit gesagt haben?

Lore: "Wenn die Reisedecke im Auto ist, dann ist sie nicht in der Garage."

Sandra: "Wenn die Reisedecke nicht im Auto ist, dann ist sie in der Garage."

Vera: "Wenn die Reisedecke in der Garage ist, dann ist sie im Auto."

Christa: "Wenn die Reisedecke nicht im Auto ist, dann ist sie nicht in der Garage."

(A) *Lore* **(B)** *Sandra* **(C)** *Christa* **(D)** *Keine von ihnen muß die Wahrheit gesagt haben*

2. Wie viele Möglichkeiten gibt es, auf einem Bücherbord 5 dicke, 4 mittlere und 3 dünne Bücher so anzuordnen, daß Bücher der gleichen Dicke nebeneinander stehen?

(A) 5! 4! 3! 3! = 103 680

(B) 5! 4! 3! = 17 280

(C) (5! 4! 3!) • 3 = 51 840

(D) 5 • 4 • 3 • 3 = 180

(E) 2^{12} • 3 = 12 288

3-1. Welche Zahl setzt die Reihe 1, 3, 2, 4, 3, 5 richtig fort?

(A) 4 **(B)** 6 **(C)** 8

3-2. Welches der folgenden Beispiele setzt die Buchstabenreihe XOOOOXXOOOXXX fort?

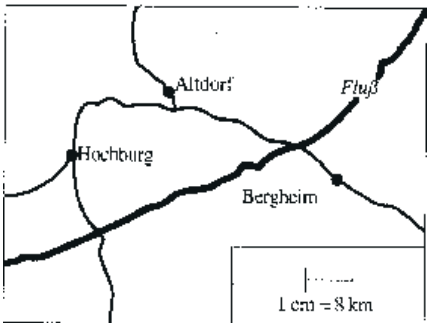
(A) OXXX **(B)** OOXX **(C)** XOOO

3-3. Erkennen Sie eine Zahl, die nicht in die Reihe paßt. Streichen Sie ihn durch.

52, 47, 37, 32, 27, 23, 17, 12, 7

Aufgabe (4-5) **Bitte kreuzen Sie die Ihrer Meinung nach richtige Lösung an.**

4. Ein Zentimeter auf der Karte entspricht 8 Kilometern in Wirklichkeit.

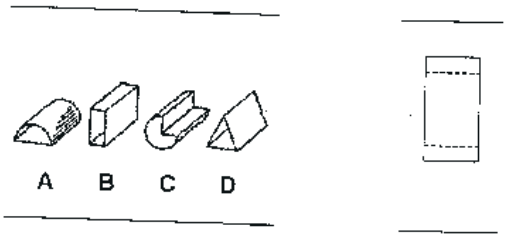


Wie weit ist Altdorf von Bergheim in Wirklichkeit entfernt?

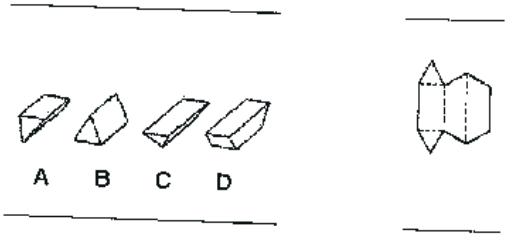
(A) 4 Km **(B)** 16 Km **(C)** 35 Km **(D)** 50 Km

5. Welcher der vier links dargestellten Körper kann aus der Faltvorlage rechts gebildet werden? Die Faltvorlage stellt immer die Außenseite dar.

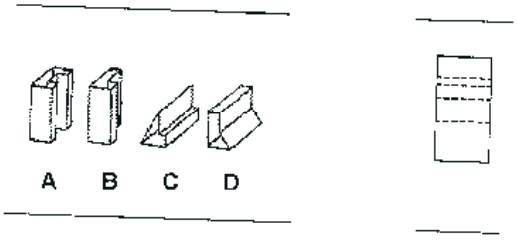
(5-1)



(5-2)

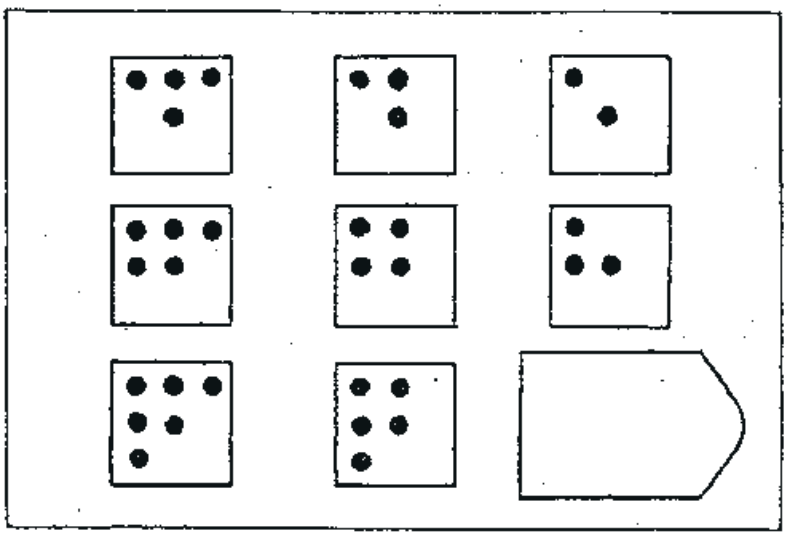


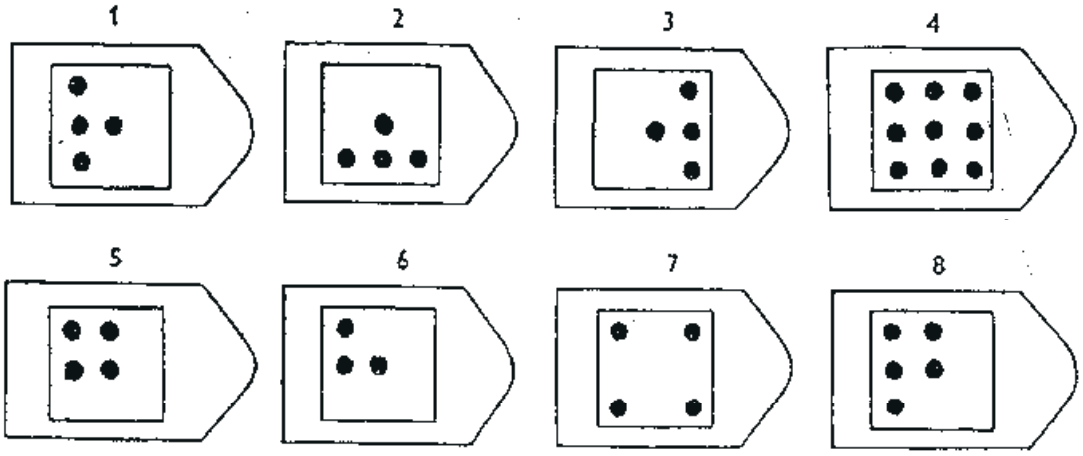
(5-3)



Aufgabe 6

Bearbeiten Sie bitte die folgenden Übungen zum Erfassen komplexer Struktur. Markieren Sie das richtige Elemente mit einem Kreuzchen. Hinter jeder Aufgabe steht eine logische Struktur, die es zu erkennen gilt.

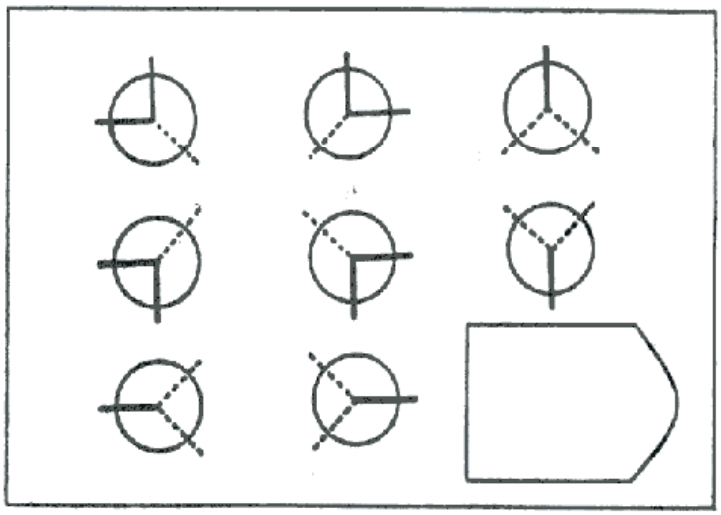


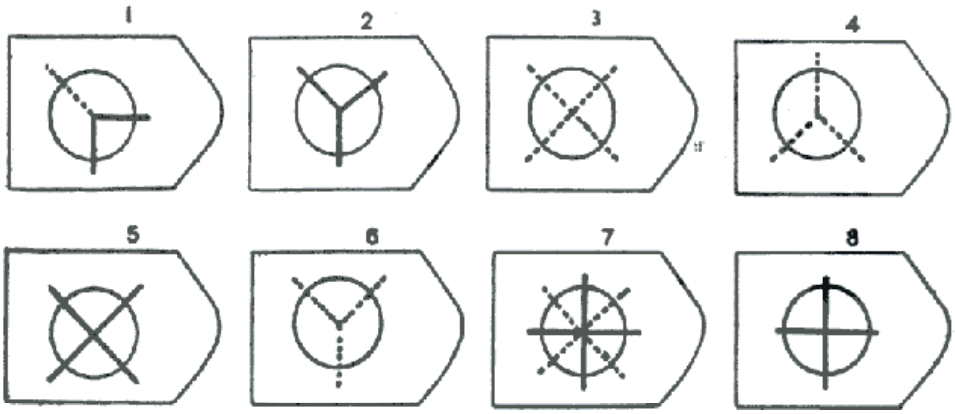


___ ___

Aufgabe 7

Bearbeiten Sie bitte die folgenden Übungen zum Erfassen komplexer Struktur. Markieren Sie das richtige Elemente mit einem Kreuzchen. Hinter jeder Aufgabe steht eine logische Struktur, die es zu erkennen gilt.





ANHANG 2.

Rückmeldung in Experiment 1 – Testergebnisse des KKT

Testergebnisse

Testergebnisse

Liebe Teilnehmerin,

wir präsentieren Ihnen im folgenden Ihre Testergebnisse, die mit Hilfe eines erprobten psychologischen Inventars zu Messung sozialer Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten ermittelt wurden.

Bitte lesen Sie die Anweisungen sorgfältig !

Drücken Sie die „Leertaste“, um die nächste Seite zu sehen.

Testergebnisse

Zuerst sehen Sie Ihre Ergebnisse hinsichtlich sozialer Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten. Bitte beachten Sie Ihre Ergebnisse sorgfältig.

Aus versuchstechnischen Gründen werden Ihre Ergebnisse hinsichtlich Ihrer sozialen Fähigkeiten und Problemlösefähigkeiten nach dem Zufallsprinzip angeordnet.

Die jeweiligen Informationen werden 12 Sekunden auf dem Bildschirm dargestellt.

Bitte die „Leertaste“ drücken.

Um Ihre 6 sozialen Fähigkeiten und
6 Problemlösefähigkeiten
zu sehen,
drücken Sie bitte die „Leertaste“.

Ihre Problemlösefähigkeit (1)

Bei der Lösung neuartiger Fragestellungen sind Sie

erfinderisch.

D.h., es gelingt Ihnen, konkurrierende Denkstrategien parallel zueinander zu entwickeln.

Ihre soziale Fähigkeit (1)

In zwischenmenschlichen Beziehungen verhalten Sie sich

aufgeschlossen.

D.h., Sie orientieren sich gern an den Wünschen anderer Personen.

Ihre Problemlösefähigkeit (2)

Bei der Erfassung komplexer Zusammenhänge erweisen Sie sich als

ablenkbar.

D.h., es fällt Ihnen schwer, sich auf eine gründliche Analyse komplexer Zusammenhänge zu konzentrieren.

Ihre soziale Fähigkeit (2)

Gegenüber anderen verhalten Sie sich

tolerant.

D.h., Sie akzeptieren leicht andere Meinungen und Ansichten.

Ihre Problemlösefähigkeit (3)

Bei der Lösung von Rechenaufgaben verfügen Sie über eine

strukturierte **Denkweise.**

D.h., es fällt Ihnen nicht schwer, sich in mathematische Zusammenhänge einzuarbeiten.

Ihre soziale Fähigkeit (3)

In belastenden Situationen sind Sie

angespannt.

D.h., Sie neigen bei Belastung zu Hektik und Kurzschlußhandlungen.

Ihre Problemlösefähigkeit (4)

Bei der Erkennung von Details sind Sie

aufmerksam.

D.h., Sie beobachten genau und lassen sich nicht in die Irre führen.

Ihre soziale Fähigkeit (4)

Im Kontakt mit anderen Menschen sind Sie

reserviert.

D.h., Sie verhalten sich gegenüber anderen Personen eher zurückhaltend.

Ihre Problemlösefähigkeit (5)

Bei der Bewältigung von Aufgaben,
die räumliches Vorstellungsvermögen erfordern, sind Sie

unflexibel.

D.h., es ist schwer für Sie, sich geometrische Figuren aus verschiedenen Perspektiven vorzustellen.

Ihre soziale Fähigkeit (5)

In kritischen Situationen reagieren Sie

impulsiv.

D.h., Sie bedenken oft erst im nachhinein die Folgen Ihrer Handlungen.

Ihre Problemlösefähigkeit (6)

Bei der Analyse komplizierter Bilder ist Ihre Denkweise

organisiert.

D.h., es ist für Sie einfach, ein ganzes Bild zu analysieren.

Ihre soziale Fähigkeit (6)

Auf Ihre Mitmenschen machen Sie einen

zufriedenen **Eindruck.**

D.h., es gelingt Ihnen, Ihr Leben zu genießen.

Vielen Dank !!

Jetzt rufen Sie bitte Ihre Versuchsleiterin

ANHANG 3.

Erinnerungstest in Experiment 1

ERINNERUNGSTEST (1)

Die vorliegende Studie hat unter anderem den Zweck, die Vergleichbarkeit inhaltsanalytischer Auswertungsverfahren und skalierter Testverfahren zu überprüfen. Hierzu dient der folgende Erinnerungstest.

Nachfolgend sehen Sie eine Erinnerungshilfe. Nun bitten wir Sie, sich an Ihre Testergebnisse in bezug auf *soziale Fähigkeiten* zu erinnern.

ERINNERUNGSHILFE (SOZIALE FÄHIGKEITEN)	
1.	In zwischenmenschlichen Beziehungen verhalten Sie sich ...
2.	Gegenüber anderen verhalten Sie sich ...
3.	In belastenden Situationen sind Sie ...
4.	Im Kontakt mit anderen Menschen sind Sie...
5.	In kritischen Situationen reagieren Sie...
6.	Auf Ihre Mitmenschen machen Sie einen ... Eindruck.

Schreiben Sie hier die Adjektive in bezug auf Ihre sozialen Fähigkeiten auf, die Sie erinnern:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

ERINNERUNGSTEST (2)

Die vorliegende Studie hat unter anderem den Zweck, die Vergleichbarkeit inhaltsanalytischer Auswertungsverfahren und skalierter Testverfahren zu überprüfen. Hierzu dient der folgende Erinnerungstest.

Nachfolgend sehen Sie eine Erinnerungshilfe. Nun bitten wir Sie, sich an Ihre Testergebnisse in bezug auf *Problemlösefähigkeiten* zu erinnern.

ERINNERUNGSHILFE (PROBLEMLÖSEFÄHIGKEITEN)	
1.	Bei der Lösung neuartiger Fragestellungen sind Sie...
2.	Bei der Lösung von Rechenaufgaben verfügen Sie über eine ... Denkweise.
3.	Bei der Erfassung komplexer Zusammenhänge erweisen Sie sich als ...
4.	Bei der Bewältigung von Aufgaben, die räumliches Vorstellungsvermögen erfordern, sind Sie ...
5.	Bei der Erkennung von Details sind Sie ...
6.	Bei der Analyse komplizierter Bilder ist Ihre Denkweise ...

Schreiben Sie hier die Adjektive in bezug auf Ihre Problemlösefähigkeiten auf, die Sie erinnern:

_____

_____

_____

_____

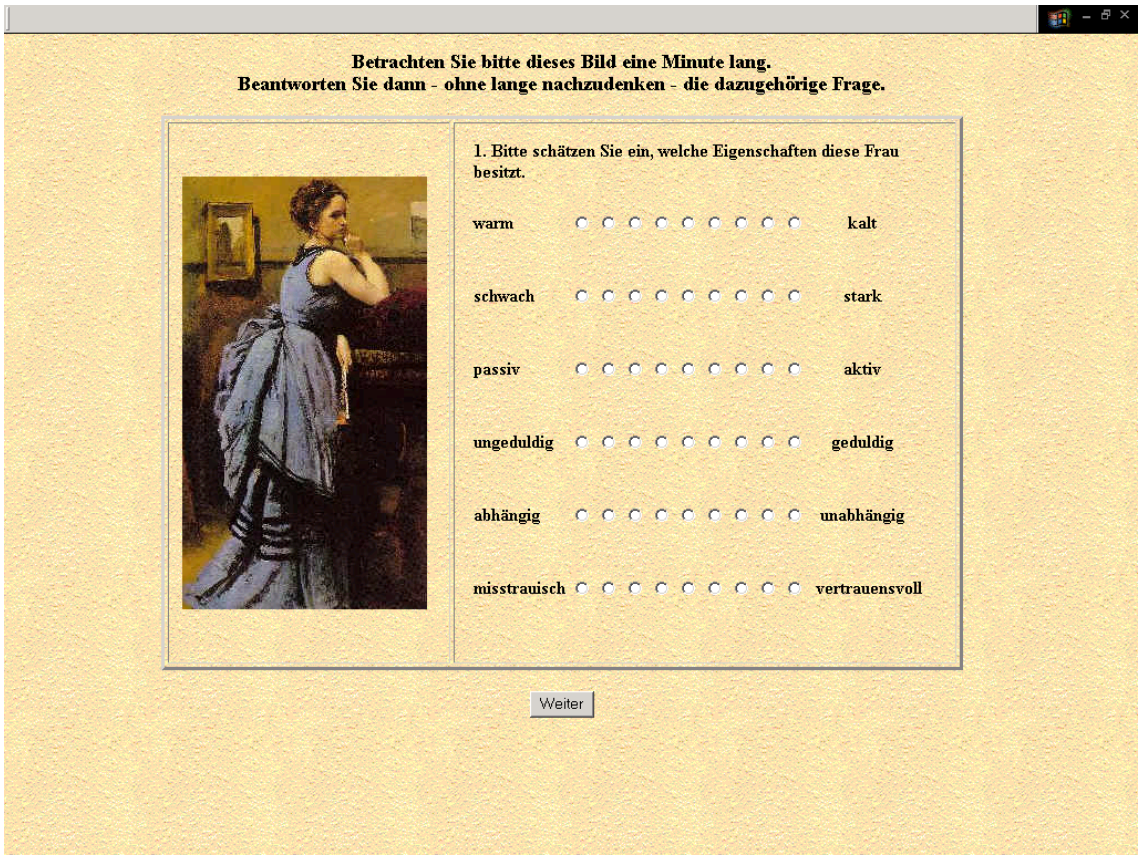
_____

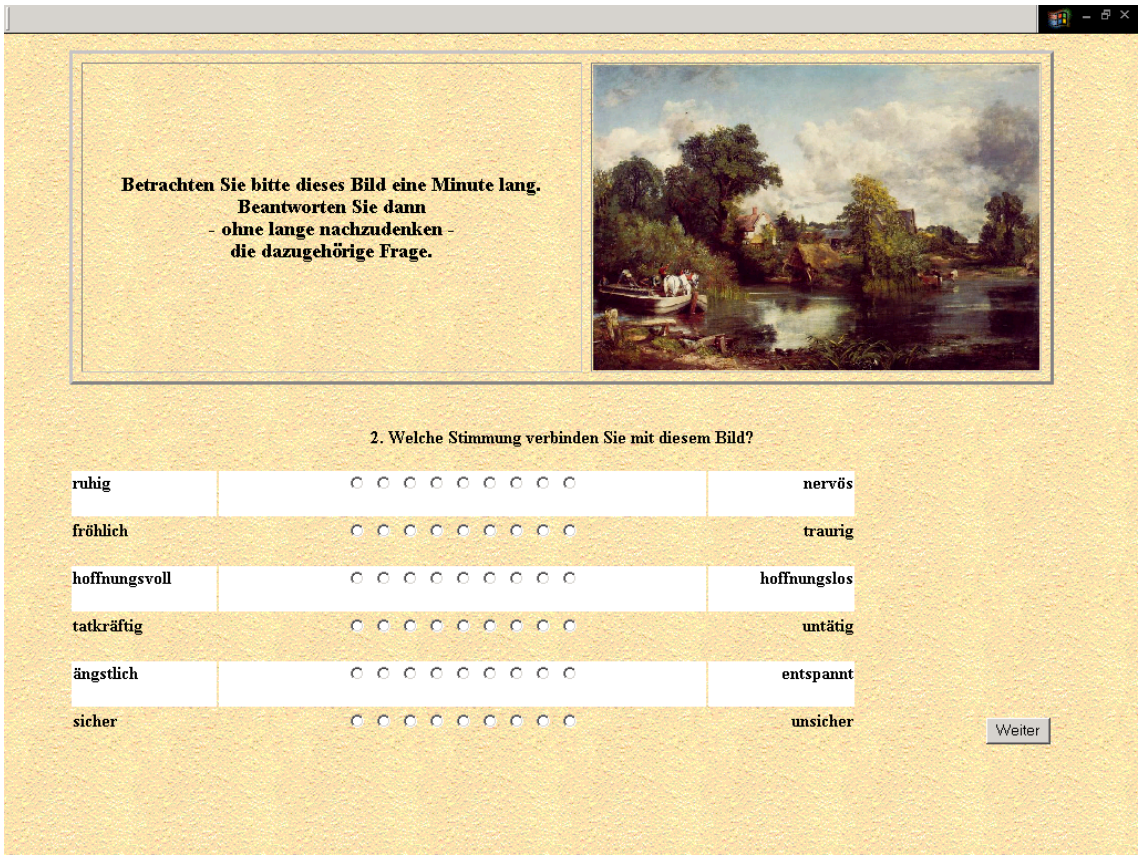
_____

ANHANG 4.

Test und Rückmeldung in Experiment 2 – Test zur Messung sozialer Fähigkeiten (TMSF) und Testergebnisse

Test zur Messung sozialer Fähigkeiten (TMSF)
Die folgenden Aufgaben benutzen wir, um Ihre sozialen Fähigkeiten zu messen. Soziale Fähigkeiten beziehen sich auf den Umgang mit anderen Menschen, z.B. Kontaktfähigkeit und Beziehungskompetenz.
Im folgenden finden Sie eine Reihe von Aufgaben und Fragestellungen, anhand derer verschiedene Aspekte Ihrer sozialen Fähigkeiten gemessen werden können.
Bearbeiten Sie bitte den folgenden Testbogen anhand der Instruktion. Selbstverständlich werden wir Ihnen Ihre Ergebnisse im Laufe der Untersuchung mitteilen.
Um den Test zu bearbeiten, drücken Sie bitte hier!


Betrachten Sie bitte dieses Bild eine Minute lang.
Beantworten Sie dann - ohne lange nachzudenken - die dazugehörige Frage.
1. Bitte schätzen Sie ein, welche Eigenschaften diese Frau besitzt.
warm
kalt
schwach
stark
passiv
aktiv
ungeduldig
geduldig
abhängig
unabhängig
misstrauisch
vertrauensvoll
Weiter

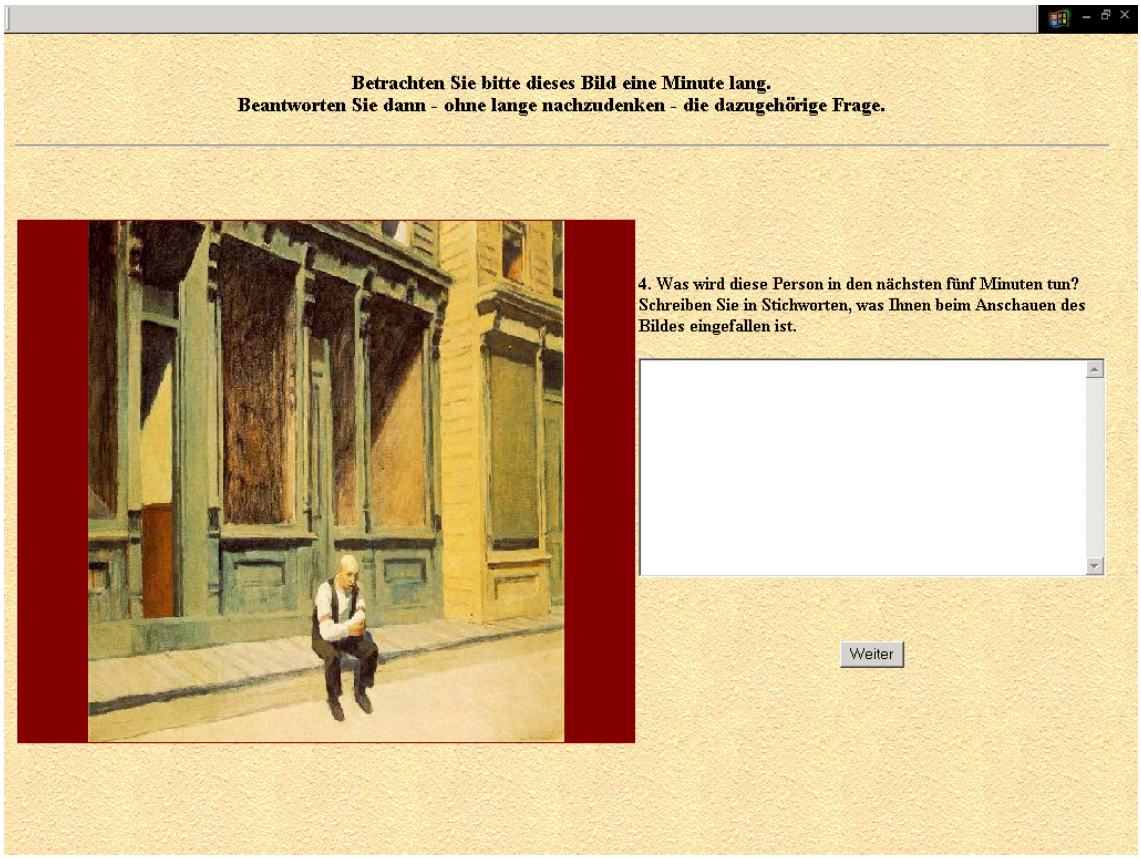

Betrachten Sie bitte dieses Bild eine Minute lang.
Beantworten Sie dann
- ohne lange nachzudenken -
die dazugehörige Frage.
2. Welche Stimmung verbinden Sie mit diesem Bild?
ruhig
nervös
fröhlich
traurig
hoffnungsvoll
hoffnungslos
tatkräftig
untätig
ängstlich
entspannt
sicher
unsicher
Weiter

Betrachten Sie bitte dieses Bild eine Minute lang.
Beantworten Sie dann - ohne lange nachzudenken - die dazugehörige Frage.

3. Bitte schätzen Sie ein, wie lange sich dieses Paar bereits kennt.

- weniger als 1 Jahr
- 1 bis 5 Jahre
- 5 bis 10 Jahre
- mehr als 10 Jahre
- Ich weiß es nicht.

Weiter


Betrachten Sie bitte dieses Bild eine Minute lang.
Beantworten Sie dann - ohne lange nachzudenken - die dazugehörige Frage.
4. Was wird diese Person in den nächsten fünf Minuten tun? Schreiben Sie in Stichworten, was Ihnen beim Anschauen des Bildes eingefallen ist.
Weiter

5. Bitte geben Sie an, inwieweit die folgenden Aussagen für Sie zutreffen.

		trifft nicht zu						*trifft zu*
5-1.	Zufällige Geschehnisse bestimmen einen großen Teil meines Lebens und Alltags.	○	○	○	○	○	○	○
5-2.	Ich kenne viele Möglichkeiten, mich vor Erkrankungen zu schützen.	○	○	○	○	○	○	○
5-3.	Wenn ich ins Bett gehe, schlafe ich gewöhnlich in wenigen Minuten ein.	○	○	○	○	○	○	○
5-4.	Ich zweifle manchmal, ob Leute, mit denen ich spreche, auch wirklich an dem interessiert sind, was ich sage.	○	○	○	○	○	○	○
5-5.	Wenn ich wütend bin, sage ich Ungehöriges.	○	○	○	○	○	○	○
5-6.	Ich kann einem Partner außerordentlich viel Liebe schenken.	○	○	○	○	○	○	○
5-7.	Mir fällt es eher schwer, bei einer Sache zu bleiben.	○	○	○	○	○	○	○
5-8.	Ich suche Geselligkeit.	○	○	○	○	○	○	○

Weiter

Warten Sie bitte,
bis Ihre Testergebnisse automatisch ermittelt werden !
Dieser Vorgang wird ca. 15 Sekunden dauern.
3 sec.

Testergebnisse

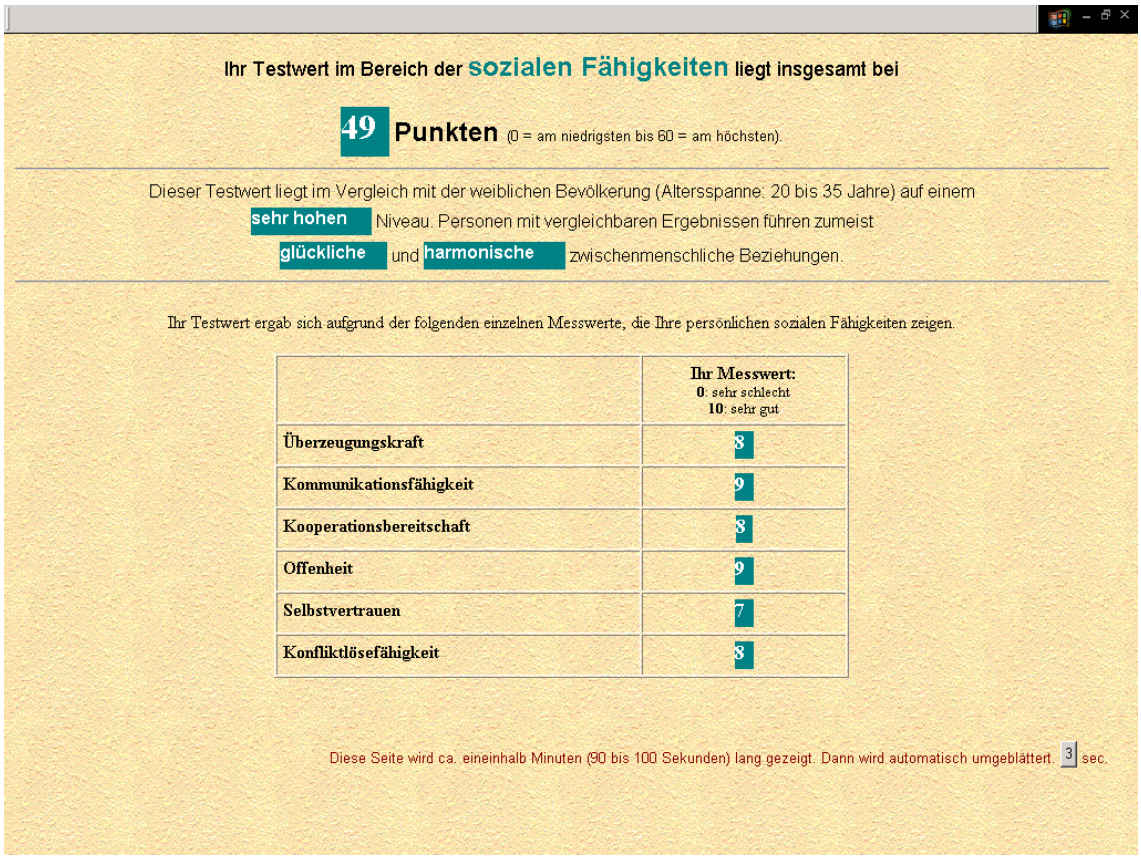
Wir präsentieren Ihnen im folgenden Ihre Testergebnisse, die mit Hilfe des erprobten psychologischen Inventars zu Messung sozialer Fähigkeiten ermittelt wurden.

Sie sehen Ihre Ergebnisse hinsichtlich 6 sozialer Fähigkeiten. Hierzu zählen die folgenden Merkmale: *Selbstvertrauen, Kommunikationsfähigkeit, Kooperationsbereitschaft, Überzeugungskraft, Konfliktfähigkeit* und *Offenheit*.

Diese 6 Merkmale sind besonders wichtig für erfolgreiche zwischenmenschliche Beziehungen. Wir informieren Sie, wie gut Sie in bezug auf die jeweiligen Merkmale sind.

Auf folgenden Seite werden Ihre Testergebnisse aus Gründen des Datenschutzes nur ca. eineinhalb Minuten dargestellt und dann automatisch umgeblättert.

Drücken Sie bitte hier, um Ihre Testergebnisse zu sehen!



Ihr Testwert im Bereich der **sozialen Fähigkeiten** liegt insgesamt bei

49 Punkten (0 = am niedrigsten bis 60 = am höchsten).

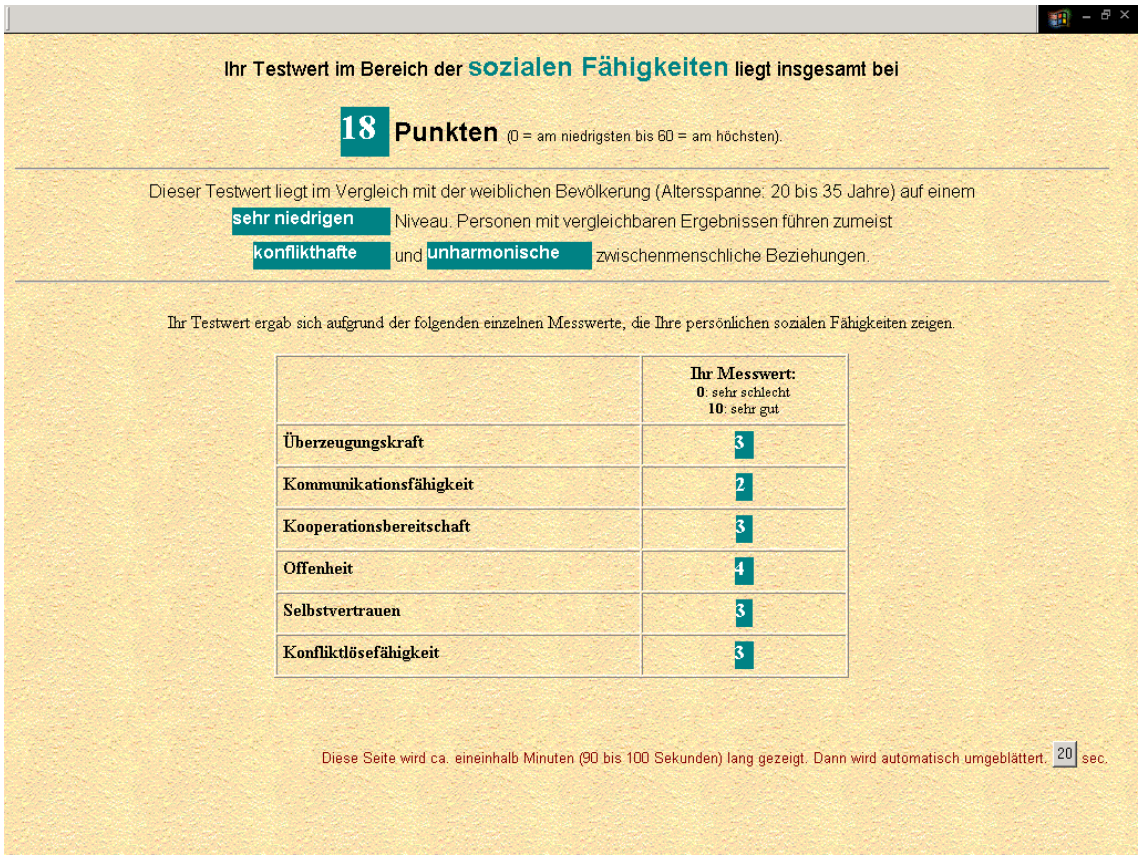
Dieser Testwert liegt im Vergleich mit der weiblichen Bevölkerung (Altersspanne: 20 bis 35 Jahre) auf einem **sehr hohen** Niveau. Personen mit vergleichbaren Ergebnissen führen zumeist **glückliche** und **harmonische** zwischenmenschliche Beziehungen.

Ihr Testwert ergab sich aufgrund der folgenden einzelnen Messwerte, die Ihre persönlichen sozialen Fähigkeiten zeigen.

	Ihr Messwert: **0**: sehr schlecht **10**: sehr gut
Überzeugungskraft	8
Kommunikationsfähigkeit	9
Kooperationsbereitschaft	8
Offenheit	9
Selbstvertrauen	7
Konfliktlösefähigkeit	8

Diese Seite wird ca. eineinhalb Minuten (90 bis 100 Sekunden) lang gezeigt. Dann wird automatisch umgeblättert. 3 sec.

Fiktive positive Rückmeldung



Ihr Testwert im Bereich der **sozialen Fähigkeiten** liegt insgesamt bei

18 **Punkten** (0 = am niedrigsten bis 60 = am höchsten).

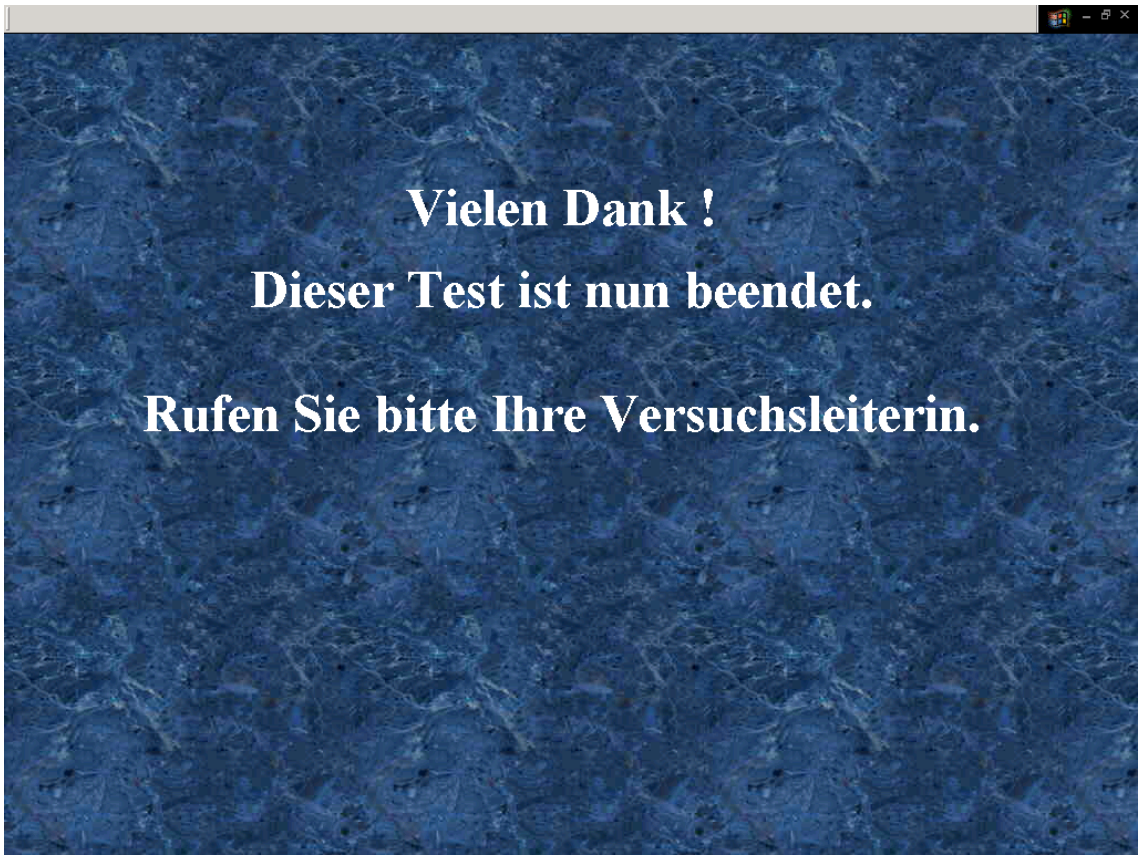
Dieser Testwert liegt im Vergleich mit der weiblichen Bevölkerung (Altersspanne: 20 bis 35 Jahre) auf einem **sehr niedrigen** Niveau. Personen mit vergleichbaren Ergebnissen führen zumeist **konflikthafte** und **unharmonische** zwischenmenschliche Beziehungen.

Ihr Testwert ergab sich aufgrund der folgenden einzelnen Messwerte, die Ihre persönlichen sozialen Fähigkeiten zeigen.

	Ihr Messwert: **0**: sehr schlecht **10**: sehr gut
Überzeugungskraft	3
Kommunikationsfähigkeit	2
Kooperationsbereitschaft	3
Offenheit	4
Selbstvertrauen	3
Konfliktlösefähigkeit	3

Diese Seite wird ca. eineinhalb Minuten (90 bis 100 Sekunden) lang gezeigt. Dann wird automatisch umgeblättert. 20 sec.

Fiktive negative Rückmeldung


Vielen Dank !
Dieser Test ist nun beendet.
Rufen Sie bitte Ihre Versuchsleiterin.