

GUTE UND SCHLECHTE STRATEGI- EN ZUR VERWIRKLICHUNG EINES „GUTEN VORSATZES“

PD Dr. Cordula Zumkley-Münkel

Dr. Christoph Paulus

Universität des Saarlandes

Fakultät: Empirische Humanwissenschaften

Fachrichtung: Erziehungswissenschaft

Zusammenfassung

Wir allen kennen sie, die guten Vorsätze und die Probleme, die wir bei ihrer Verwirklichung haben. Was aber kann man tun, um solche Motivations- oder Handlungskrisen zu bewältigen? Einschlägige Befunde legen nahe, dass die in einer solchen Situation möglichen Strategien nicht an sich wirksam oder unwirksam sind, sondern dass eine Krisen-Bewältigung nur gelingt, wenn eine Person die zu ihr "passenden" Strategien einsetzt. Die Überwindung einer Motivationskrise kann im Prinzip auf zweierlei Weise geleistet werden: Man konzentriert sich unter Ausblendung der störenden Gegen-Motivation ganz auf das, was zu tun ist oder man bemüht sich, diese störende Motivation auszuräumen. Es wurde angenommen, dass diese gegensätzlichen Handlungstendenzen zu den beiden "unterschiedlichen regulatorischen Systemen" passen, die von Higgins als Annäherungs- und Meidungsorientierung bestimmt wurden. Annäherungsorientierte lassen sich von ihren Hoffnungen und Idealen leiten und bevorzugen Strategien, die sie diesen Zielen näher bringen. Meidungsorientierte sind dagegen eher auf den Erhalt ihrer Sicherheit ausgerichtet und bevorzugen Handlungen, die negativ besetzte Gegebenheiten ausräumen. In einer Pilot-Studie wurde diese Annahme an 167 Personen per Fragebogen überprüft. Die erzielten Befunde stützten diese Hypothese nicht. Einige Befunde lassen es jedoch sinnvoll erscheinen, diese Hypothese erneut, allerdings unter Abänderung des methodischen Vorgehens, zu überprüfen.

Summary

Good and bad strategies to realize a "good resolution"

We all know them, the good resolutions and the problems with their realization. But what can we do to manage or overcome such motivation and action crises? Research findings suggest that there aren't inherently effective or ineffective strategies but that a crisis mastering only is successful when a person uses the strategies "suitable" for him/her. Overcoming a motivation crisis normally can be carried out in two different ways: Concentrating on what has to be done and at the same time suppressing disturbing counter-motivation or concentrating on the elimination of the disturbing counter-motivation. It was assumed that these contrasting action tendencies match with the two "regulatory focus systems" which were determined by Higgins as approach- and avoidance-orientation or rather promotion- and prevention-orientation. Promotion-oriented people are guided by their hopes and ideals and prefer strategies, which bring these goals nearer. Prevention-oriented subjects are aligned rather to the receipt of their security and prefer actions to eliminate negatively toned conditions.

In a questionnaire pilot-study this assumption was examined with 167 subjects. The results didn't support the hypothesis. Nevertheless, some findings in the assumed direction suggest that – under alteration of the methodological procedure- a replication of the study is worthwhile.

1. EINLEITUNG

Wir allen kennen sie, die „guten Vorsätze“ und die Probleme, die wir bei ihrer Verwirklichung haben. Man hat sich beispielsweise fest vorgenommen, zu einem bestimmten Zeitpunkt etwas Unangenehmes zu erledigen, z.B. eine lästige, aber nötige Arbeit zu machen, sich aus gesundheitlichen Gründen mehr zu bewegen oder auch ein fälliges, unerfreuliches Gespräch zu führen. Doch wenn der Zeitpunkt gekommen ist, den guten Vorsatz auch zu verwirklichen, ist die Lust dazu oft gering und die Bereitschaft groß, sich zu drücken.

Andere Vornahmen betreffen Situationen, in denen man auf etwas verzichten soll, was einem Spaß macht oder was man gerne tut. Das ist etwa dann der Fall, wenn es darum geht, nicht mehr zu rauchen, auf geliebte Getränke zu verzichten, eine Diät durchzuhalten oder auch Freizeitaktivitäten zeitlich einzuschränken.

Was aber kann man tun, um solche Motivations- oder Handlungskrisen zu bewältigen und auf welche Weise kann man die guten Vorsätze am besten umsetzen?

Folgt man Gollwitzer (1999), dann kann in einer solchen Situation eine sog. „Implementierungs-Absicht“ oder Durchführungsintention hilfreich sein. Sie steht für die Vorsatzbildung, bei der eine Person sich selbst verpflichtet, wann, wo und wie sie die Handlungen ausführt, die zur Erreichung des gesetzten Ziels erforderlich sind. Sie plant also beispielsweise: „Sobald die Situation X auftritt, werde ich das zielführende Verhalten Y ausführen“. Die Wirksamkeit dieser selbst-regulatorischen Strategie konnte Gollwitzer (1999) in einer Anzahl von empirischen Studien nachweisen.

Angewandt auf eine Situation, in der die Erreichung eines gesetzten Ziels Selbstüberwindung oder Verzicht erfordert, würde das bedeuten, dass man bereits im *Voraus* das Verhalten spezifiziert, das man dann praktiziert, wenn Unlust oder Versuchungen sich einstellen, die zielführendes Verhalten erschweren.

Wie aber lässt sich dieses Verhalten im Einzelfall spezifizieren? In den Studien von Gollwitzer stellte sich diese Frage nicht, weil klar und eindeutig war, welches Verhalten bei Eintreten der Situation X auszuführen ist. Doch welche Art von Handlungen sollen für den Fall einer Motivationskrise im Voraus geplant werden?

Auf den ersten Blick weiterführend scheinen hier sog. Handlungskontrollstrategien zu sein, die sich in Anlehnung an Kuhl (s. Goschke, 2002) wie folgt benennen und beschreiben lassen:

- Aufmerksamkeitskontrolle: Kognitive Kontrolle durch Fokussierung der Aufmerksamkeit auf absichtsrelevante Information und die Hemmung störender Inhalte.
- Motivationskontrolle: Positive Anreize, die mit einem Ziel verbunden sind, werden gezielt beachtet oder Anreize konkurrierender Ziele abgewertet.
- Emotionskontrolle: Sich in einen emotionalen Zustand versetzen, der förderlich für die Realisierung der Absicht ist, z.B. während einer langweiligen Aufgabe in sich eine positive Stimmung erzeugen (also eine, die gegenläufig ist zu dem, was die Aufgabe nahe legt) oder auch nach Misserfolgen, die negativen Gefühle abschalten können.

Diese Handlungskontrollstrategien stellen sicher eine Spezifizierung des Handelns dar, das die Bewältigung von Motivationskrisen ermöglicht; sie sind aber offensichtlich noch zu unspezifisch, um dasjenige Verhalten zu konkretisieren, das den Handelnden bei der Bildung einer Durchführungsintention auf das Wie der Ausführung verpflichtet. Denn in diesen Kon-

trollarten finden sich unterschiedliche, ja gegensätzliche Strategien, und es stellt sich die Frage, welche dieser Strategien im konkreten Fall gewählt werden sollte, um eine Motivationskrise erfolgreich zu bewältigen.

Sollte man also seine Aufmerksamkeit kontrollieren, indem man sich auf die absichtsrelevante Information konzentriert oder indem man versucht, sich abzulenken bzw. störende Inhalte zu unterdrücken? Und welche Strategie empfiehlt sich im Fall der Motivationskontrolle? Sollte man positive Anreize, die mit dem Ziel verbunden sind, besonders beachten oder die Anreize konkurrierender Ziele abwerten? Und sollte man Emotionskontrolle üben, indem man bemüht ist, sich in einen positiven Zustand zu versetzen oder eher darauf ausgerichtet ist, störende Gefühle auszublenden?

Für die Annahme, dass diese Strategien in ihrer Wirksamkeit nicht gleichwertig sind, sprechen empirische Befunde. So konnten Schaal & Gollwitzer (zitiert nach Gollwitzer, 1999) beispielsweise feststellen, dass Studierende, denen während einer Rechenaufgabe in unregelmäßigen Intervallen attraktive Videoclips vorgeführt wurden, gemessen am Leistungsergebnis besser gegen Ablenkung geschützt waren, wenn sie sich vorgenommen hatten, sich nicht ablenken zu lassen. Nicht egal war es nun allerdings, mittels welcher Strategie die Ablenkung bekämpft wurde: Denn die Vornahme: Wenn immer der ablenkende Reiz auftritt, will ich ihn ignorieren, erwies sich als wirksamer als die Vornahme: Wenn immer der ablenkende Reiz auftritt, will ich mich verstärkt auf die Aufgabe konzentrieren.

Für die Frage, ob bei einer geplanten Motivationskontrolle eine Antizipation von positiven *oder* negativen folgebezogenen Affekten wirksamer ist, ist eine Arbeit von Giner-Sorolla (2001) aufschlussreich. In mehreren Studien konnte er zeigen, dass Vorsatztreue in einer Verzicht-Situation eng mit der Fähigkeit verknüpft ist, antizipatorisch das Gefühl von Scham bzw. Bedauern zu erfahren, das zu erwarten ist, wenn man der Versuchung erlegen ist. Wenig eindeutig bzw. eher widersprüchlich sind jedoch die Ergebnisse zur Wirkung von antizipierten positiven Gefühlen, und zwar egal ob es dabei um Verzicht oder Selbstüberwindung geht. Verluste scheinen also, um mit Kahnemann & Tversky (1979) zu sprechen, schwerer zu wiegen als Gewinne.

Auch in Bezug auf die Emotionskontrolle lassen sich mögliche wirksame Strategien zumindest für die Situation der Selbstüberwindung unter Heranziehung empirischer Befunde präzisieren. So konnten Sansone & Smith (2000) zeigen, dass in einer Situation, in der eine anstehende Tätigkeit als langweilig empfunden wird, die Wahrscheinlichkeit für die freiwillige Ausführung dieser Tätigkeit steigt, wenn darauf hingearbeitet wird, dass die unattraktive Tätigkeit an Attraktivität gewinnt, wenn also das Prozessziel, das Interesse aufrecht zu erhalten, selbst zum Ziel wird. Das kann beispielsweise erreicht werden, wenn die unliebsame Tätigkeit etwa durch die Setzung von Zwischenzielen neu strukturiert wird oder wenn sie in einem angenehmen Umfeld, beispielsweise also mit Freunden im Freien bei schönem Wetter, ausgeführt wird.

Diese Befunde zur Wirksamkeit unterschiedlicher Handlungskontrollstrategien sind nicht uninformativ, aber ihre empirische Basis ist sicherlich nicht breit genug, um mehr als nur vorläufige Schluss-Folgerungen ziehen zu können.

Verstärkt wird diese Skepsis durch empirische Ergebnisse, die die Aussagekraft eines Strategienvergleichs an sich, also ohne Berücksichtigung zusätzlicher Gegebenheiten, in Frage stellen. Dazu zählen beispielsweise Arbeiten, in denen es um die Wirkung von Unterdrückung vs. Ablenkung ging. So sprechen die Arbeiten von Wenzlaff & Bates (2000) dafür, dass ein Rückpralleffekt eher vermieden werden kann, wenn die mentale Kontrollstrategie im Aufsuchen eines erwünschten statt der Unterdrückung eines unerwünschten Zustandes besteht. Abgesehen davon, dass ein solcher Rückpralleffekt wenig wahrscheinlich ist, wenn die Uner-

drückungsabsicht auf persönlicher Überzeugung gründet, wie Gordijn (2004) zeigen konnte, gibt es aber beispielsweise in den Studien von Anderson & Geen (2001) und Anderson et al. (2004) auch Hinweise darauf, dass auch ein bewusstes Vergessen durchaus möglich ist.

Zieht man aus diesem Ergebnisstand die nahe liegende Folgerung, dass ein Strategienvergleich an sich wenig Aufschluss über die Wirksamkeit von einzelnen Strategien gibt, dann stellt sich die Frage, welchen zusätzlichen Bedingungen ein besonderes Gewicht zukommen könnte.

Das Konstrukt, das hier weiterführend schien, ist der von Higgins (1997; 1998) definierte und inzwischen gut erforschte „regulatorische Fokus“. Dieses Konstrukt und seine mögliche Relevanz für die Thematik, welche Strategien sich als mehr und weniger wirksam bestimmen lassen, ist Gegenstand der folgenden Ausführungen.

Higgins unterscheidet zwischen zwei regulatorischen Systemen bzw. Orientierungen, der sog. Annäherungsorientierung („promotion focus“) und der sog. Meidungs-Orientierung „prevention focus“). Diese Orientierungen können sowohl intra- als auch inter-individuell variieren. Kennzeichnend für den Annäherungsfokus ist eine hohe Sensitivität für das Vorhandensein oder Fehlen von positiv bewerteten Gegebenheiten, für den Meidungsfokus ist es dagegen eine hohe Sensitivität für das Vorhandensein oder Fehlen von als negativ bewerteten Gegebenheiten. Für jede dieser beiden Orientierungen existieren kennzeichnende positive und negative Emotionen. Erfolg bei einer gegebenen Annäherungs-Orientierung geht mit Zufriedenheit und Hochstimmung einher. Misserfolg dagegen mit Depression und Mutlosigkeit. Für die Meidungs-Orientierung sind die entsprechenden Emotionen Entspannung und Erleichterung bzw. Angst und Furcht.

Zentral für diesen Theorieansatz von Higgins ist der Gedanke der Passung. Er besagt, dass sich die Motivation im Dienst der Zielerreichung tätig zu werden, erhöht, wenn eine Annäherungsorientierung auf eine Situation trifft, in der ein Aufsuchen von Zielen mit affektiv positivem Bedeutungswert möglich ist und Eifer und Vorankommen unterstützt werden. Bei Menschen mit einer Meidungsorientierung sollte ein solcher Motivationsschub dagegen an eine Situation gebunden sein, in der strategische Wachsamkeit und Sorgfalt gefragt sind und das Meiden von Zielqualitäten möglich wird, die eine affektiv negative Bedeutung tragen.

Die Zunahme der „motivationalen Intensität“ bei Vorhandensein einer solchen Passung, die u.a. in erhöhter Persistenz oder auch in einem hohen zielbezogenen Leistungsergebnis zum Ausdruck kommen kann, konnte in einer Anzahl von empirischen Untersuchungen nachgewiesen werden. (z.B. Freitas et al., 2002; Higgins, 2000; Shah et al., 1998).

Zu einer Passung bzw. Unpassung zum regulatorischen Fokus kommt es, wenn vorhandene Gegebenheiten den regulatorischen Fokus unterstützen bzw. ihm entgegenstehen. Das kann durch Gegebenheiten unterschiedlicher Art erfolgen. Dazu gehören neben situativen und interpersonellen Faktoren vor allem die Methoden oder Strategien, durch die eine Zielerreichung angestrebt wird. Unter diese Methoden fallen auch Strategien, mittels derer die Motivation im Verlauf einer Handlungskrise kontrolliert werden kann. So konnten Idsen et al. (2004) zeigen, dass eine Konzentration auf positive zukünftige Handlungsfolgen eine hohe Passung für Menschen mit einer Annäherungs-Orientierung darstellt, mit der Folge, dass die Antizipation eines wünschenswerten Ereignisses an positivem Anreiz gewinnt und dass umgekehrt eine Konzentration auf negative zukünftige Handlungsfolgen eine hohe Passung für Menschen mit einer Meidungsorientierung bildet, mit der Folge, dass der negative Anreiz eines negativen Ereignisses noch zunimmt.

Dass eine solche Passung zwischen dem regulatorischen Fokus und der Art der Motivationskontrolle zudem bedeutsam für die Wahrscheinlichkeit einer Verhaltensänderung sein kann, wiesen Spiegel et al. (2004) in ihrer Studie nach. Nach ihren Ergebnissen sind Annäherungs-

orientierte nämlich eher bereit, mehr Obst und Gemüse zu essen, wenn ihnen in einem Gesundheitsappell Vorteile einer solchen Ernährungsumstellung, wie ein Mehr an Energie, verbesserte Stimmung und Konzentration ausgemalt wurden, während die Meidungsorientierten ihren Obst- und Gemüseverbrauch dann erhöhten, wenn ihnen geschildert wurde, dass sie sich auf diese Weise vor Krankheiten schützen bzw. ihr Immunsystem stärken können.

Diese Ergebnisse legen nahe, dass es sinnvoll ist, eine „positive“ Motivationskontrolle als passend für die Annäherungsorientierung und eine „negative“ Motivationskontrolle als passend für eine Meidungsorientierung zu bestimmen, wenn man vorhersagen will, wie motiviert und tatkräftig ein Ziel angegangen wird und wie wahrscheinlich es speziell auch in Anbetracht einer Handlungskrise erreicht wird.

An diesem Punkt angekommen kann man sich fragen, ob sich neben der Antizipation von positiven bzw. negativen Folgen (der Kuhlschen Motivationskontrolle) nicht noch andere selbstregulatorische Strategien identifizieren lassen, die aufgrund ihrer Passung zu einer Annäherungs- bzw. Meidungsorientierung die Bewältigung einer Motivationskrise und damit auch eine volitionale Effizienz begünstigen könnten.

Geht man mit Crowe & Higgins (1997) davon aus, dass Annäherungsorientierte voranstrebende („eagerness-related“) und Meidungsorientierte Wachsamkeit bezogene („vigilance-related“) strategische Mittel bevorzugen, dann liegt die Hypothese nahe, dass zu den Annäherungsorientierten im Fall einer Motivationskrise „besser“ solche Strategien passen, die auf eine Realisierung der willentlichen Handlung ausgerichtet sind und zu den Meidungsorientierten „besser“ Strategien, die darauf abzielen, störende motivationale Tendenzen auszuräumen.

Für eine empirische Überprüfung lassen sich ausgehend von dieser Grundannahme für die Annäherungs- und Meidungsorientierten potenziell „passende“ Strategien identifizieren, die der Aufmerksamkeitskontrolle und Emotionskontrolle zugerechnet werden können. Diese werden im Folgenden spezifiziert, wobei zwei Arten von Situationen, in denen es zu einer Motivationskrise kommen kann, unterschieden werden. In der ersten, der sog. *Selbstüberwindungs-Situation*, ist es für die erfolgreiche Bewältigung einer Handlungskrise unerlässlich, hier und jetzt etwas zu tun, was unattraktiv, lästig oder langweilig ist. Prototypisch dafür stehen Lern- und Leistungskontexte, in denen zielführendes Handeln nicht immer Spaß macht. Die zweite Situation, die sog. *Verzicht-Situation*, erfordert vom Handelnden für die Bewältigung einer Handlungskrise, dass er hier und jetzt auf etwas verzichtet, was er gerne täte oder hätte. Das ist etwa im Rahmen einer Diät der Fall.

In der Kategorie der Aufmerksamkeitskontrolle wird als „passend“ für Annäherungsorientierte eine Strategie definiert, die „die Konzentration auf das beinhaltet, was zu tun ist“. Das Pendant für den Meidungsorientierten ist „die Unterdrückung der störenden motivationalen Tendenz“.

Die Strategien, die im Weiteren als kennzeichnend für eine unterschiedliche Art der Emotionskontrolle spezifiziert werden, basieren auf der Ausweitung des Gedankens von Idson und Spiegel, wonach es zu Annäherungsorientierten besser passt, wenn sie den positiven Anreiz der volitionalen Tendenz erhöhen und zu Meidungsorientierten, wenn sie den negativen Anreiz der motivationalen Tendenz vergrößern. Durch die Ausführung der volitional begründeten Handlung können dann nämlich sowohl Meidungs- als auch Annäherungsorientierte ihren affektiven Zustand zum Bessern verändern, wobei diese Besserung bei den Meidungsorientierten in der Vermeidung von negativen und bei den Annäherungsorientierten in der Erfahrung von positiven Zuständen besteht.

Die Herstellung von emotional positiv bzw. negativ getönten Erfahrungen kann dabei auf unterschiedliche Art verfolgen. Bereits erwähnt wurde in Anlehnung an Idson und Spiegel, die Möglichkeit einer Antizipation von positiven Folgen für den Fall des Standhaft-Bleibens bzw. von negativen Folgen für den Fall des Schwach-Werdens. Denkbar sind darüber hinaus aber noch drei weitere Möglichkeiten, die sich wie folgt kontrastieren lassen: 1. Ein Gefühl des Unbehagens mit dem Gedanken verbinden, dass man schwach werden könnte vs. ein gutes Gefühl bei dem Gedanken haben, dass man standhaft bleibt. 2. Sich klar machen, dass das, was man im Moment lieber täte, auch seine Schattenseiten hat vs. sich die Ausführung der ungeliebten Tätigkeit interessanter machen 3. Sich das Schwach werden durch Kontextänderung weniger angenehm machen vs. sich die ungeliebte Tätigkeit angenehmer machen, indem man sich das Umfeld verschönert, in dem man sie ausführt.

„Passende“ Strategien, so die im Folgenden zu überprüfende Grundannahme, sollen also zur volitionalen Effizienz oder der erfolgreichen Bewältigung einer Motivationskrise beitragen. Da diese Passungen bei Annäherungs- und Meidungsorientierten verschieden sind, sollten sich bei volitional effizienten Annäherungsorientierten eher die fünf genannten aufsuchenden und bei volitional effizienten Meidungsorientierten eher die fünf genannten meidenden Strategien finden.

In Bezug auf die beiden Situationen, Selbstüberwindung und Verzicht, kann eine eindeutige Hypothese über mögliche Unterschiede zwischen Annäherungs- und Meidungsorientierten nicht formuliert werden. Was hier allerdings zum Tragen kommen könnte ist, dass in der Verzichtssituation die motivationale Tendenz eine höhere Attraktivität besitzt als in der Situation der Selbstüberwindung. Aus diesem Grund wäre es möglich, dass eine strategische Konzentration auf die motivationale Tendenz, wie sie ja für die Meidungsorientierten kennzeichnend sein soll, die Bewältigung der Motivationskrise in einer Verzicht-Situation erschwert.

2. METHODE

2.1 Versuchspersonen, Verfahren und Datenerhebung

Zur Überprüfung der Hypothesen wurde eine Fragebogenerhebung durchgeführt, an der insgesamt 167 Personen, davon 104 Frauen und 59 Männern, im Rahmen von universitären Lehrveranstaltungen teilnahmen. Bei zwei Fragebögen fehlte die Angabe des Geschlechts, zwei weitere Fragebögen wurden aussortiert, weil sie nur sehr lückenhaft ausgefüllt waren. Die Stichprobe umfasst somit $N = 165$.

Bei der überwiegenden Mehrzahl, nämlich 90,6%, handelte es sich um Studierende unterschiedlicher Fächer im Alter zwischen 20 und 30 Jahren; der Rest von 9,4% umfasst eine Altersgruppe von 31 bis 65 Jahren; bei dieser handelt es sich zum einen um Gasthörer und zum anderen um Dozenten.

Mittels des Fragebogens (s. Anhang) sollten Informationen zu folgenden Inhaltsbereichen erhoben werden:

- Zu unterschiedlichen Arten von Strategien, die die Befragten als mehr oder weniger hilfreich in Situationen beurteilen, in denen im Interesse eines übergeordneten Ziels Selbstüberwindung bzw. Verzicht geleistet werden muss.
- Zur Erfahrungheit der Befragten in Bezug auf diese unterschiedlichen Strategien, getrennt für die Verzicht- und Selbstüberwindungs-Situation.
- Zur Höhe einer generellen selbst zugeschriebenen volitionalen Effizienz in einer Selbstüberwindungs- bzw. Verzicht-Situation.
- Zur individuell gegebenen Ausprägung der Meidungs- und Annäherungsorientierung.

In den nachfolgenden Ausführungen werden die einzelnen Punkte näher erläutert.

Zu 1 und 2. Wie im Theorieteil bereits festgestellt, umfasst der Strategienbereich zwei Arten von Strategien, die zur Bewältigung einer Motivationskrise eingesetzt werden können: Zum einen Strategien, die auf eine Abschwächung der störenden motivationalen Tendenz und zum anderen Strategien, die auf eine Stärkung der volitionalen Tendenz ausgerichtet sind. In beiden Gruppen finden sich sowohl für die Selbstüberwindungs- als auch Verzichtssituationen aufmerksamkeitsbezogene (Nr. 2 und 5), emotionsbezogene (Nr. 1, 4, 6, 7, 9 und 10) und motivationsbezogene (Nr. 3 und 8) Kontrollstrategien.

Als geeignet zur Abschwächung der motivationalen Tendenz wurden in beiden Situationen die Strategien mit den Nummern 1, 3, 5, 7 und 9 und als geeignet zur Stärkung der volitionalen Tendenz die Strategien mit den Nummern 2, 4, 6, 8 und 10 bestimmt. Aufgabe der Versuchspersonen (Vpn) war es, für jede Strategie anzugeben, ob die betreffende Strategie aus Erfahrung bekannt ist oder nicht und ob die betreffende Strategie „sehr hilfreich“, „mäßig hilfreich“ oder „nicht hilfreich“ erscheint, wenn es darum geht einen Vorsatz auch gegen innere Widerstände zu realisieren.

Zu 3. Die „volitionale Effizienz“ wurde anhand einer Prozentskala erfasst. Die Vpn wurden gebeten, auf einer Skala von 0% bis 100% anzugeben, wie viele der auf Selbstüberwindung bzw. auf Verzicht bezogenen Absichten sie im Ganzen gesehen tatsächlich auch verwirklichen.

Zu 4. Zur Erfassung der Annäherungs- und Meidungsorientierung wurden zwei, nur in englischer Sprache vorliegende, Verfahren ausgewählt und ins Deutsche übersetzt. Dabei handelt es sich:

- Um den „Regulatory Focus Questionnaire“ (RFQ)
- Um einen vier Items umfassenden Fragebogen „for a quick assessment of self-regulatory focus“. (CU)

Der RFQ ist in einer Arbeit von Higgins et al. (2001) abgedruckt. Er umfasst fünf sog. „prevention items“ (Meidungs-Items) und sechs „promotion items“ (Annäherungs-Items).

In der deutschen Übersetzung lauten die *Meidungs-Items* wie folgt:

2. Haben Sie beim Erwachsenwerden jemals „über die Stränge geschlagen“, indem Sie etwas gemacht haben, was Ihre Eltern sicher nicht toleriert hätten?
4. Haben Sie beim Erwachsenwerden Ihre Eltern oft genervt?
5. Wie oft befolgten Sie die Regeln oder Anordnungen Ihrer Eltern?
6. Verhielten Sie sich beim Erwachsenwerden jemals auf eine Weise, die Ihren Eltern als anstößig galt?
8. Ich bin hin und wieder in Schwierigkeiten gekommen, weil ich nicht vorsichtig genug war.

Die deutsche Version der „promotion items“ (*Annäherungs-Items*) lautet wie folgt:

1. Sind Sie verglichen mit anderen normalerweise unfähig, sich vom Leben das zu holen, was Sie bekommen möchten?
3. Wie oft haben Sie etwas erreicht, was Sie regelrecht dazu angespornt hat, noch härter zu arbeiten?
7. Schneiden Sie bei dem, was auch immer Sie anpacken, recht gut ab?
9. Wenn es darauf ankommt, etwas zustande zu bringen, was mir wichtig ist, dann arbeite ich meiner Meinung nach nicht so gut, wie ich das im Idealfall gerne täte.
10. Was die Erfolge in meinem Leben betrifft, finde ich, dass ich Fortschritte gemacht habe.
11. Ich habe in meinem Leben sehr wenige Hobbys oder Aktivitäten gefunden, die mich fasziniert oder zu besonderen Anstrengungen motiviert haben.

Jedem Item folgt eine fünfstufige Antwortskala, auf der die Vpn durch Ankreuzen zum Ausdruck bringen konnten, ob und in welchem Ausmaß eine Aussage auf sie überhaupt zutrifft, bzw. ob sie mehr oder weniger häufig auf sie zutrifft.

Für die Auswertung mussten die Items mit den Nummern: 1,2,4,6,8,9,11 umgepolt werden.

Im Artikel von Higgins et al. (2001) wird ausführlich über die Erprobung und über die, gemessen an unterschiedlichen Kriterien, hohe Testgüte dieses Verfahrens berichtet. Für die hier verwendete übersetzte Version können entsprechende Angaben nicht gemacht werden. Allerdings wurde sehr darauf geachtet, dass die deutsche Version ein möglichst genaues Abbild der englischen Version ist.

Das zweite Verfahren, das hier zur Erfassung der individuellen Annäherungs- und Meidungsorientierung eingesetzt wurde, ist das Verfahren von Cunningham et al. (2005), das hier unter dem Kürzel „CU“ geführt wird. Dieses Verfahren umfasst vier Fragen, zwei für die Erfassung der Annäherungsorientierung und zwei für die Erfassung der Meidungsorientierung.

Die *annäherungsbezogenen* Items lauten in der Übersetzung:

1. Meine Aufmerksamkeit gilt den Gelegenheiten, die ich nutzen kann, um mein Leben zu verbessern.
3. Meine Motivation besteht hauptsächlich im Streben nach potenziellem Erfolg.

Die beiden übersetzten meidungsbezogenen Items lauten:

2. Ich bin darauf ausgerichtet, mögliche Missgeschicke und negative Ereignisse von mir fern zu halten.
4. Meine Motivation besteht hauptsächlich im Vermeiden von Misserfolg.

Anhand einer sechs Kategorien umfassenden Antwortskala mit den Endpunkten „ich stimme voll zu“ bis „ich stimme gar nicht zu“ konnten die Vpn zum Ausdruck bringen, für wie zutreffend sie die einzelnen Aussagen halten.

Auch dieses Verfahren wurde in der englischsprachigen Version erprobt und in Bezug auf seine Testgüte analysiert. In Bezug auf seine Validität stellen Cunningham et al. fest: „...*in a multitrait multimethod examination of the scales' validity, this measure was at least as valid, if not more so, than other available measures*“.

Auch hier muss mangels einschlägiger Information allerdings offen bleiben, von welcher Testgüte die deutsche Version ist, selbst wenn es sich hierbei um ein möglichst exakte Kopie der englischen Version handelt.

Zur Bestimmung des individuellen regulatorischen Fokus wurden für jede Person und für jedes dieser beiden Verfahren die Differenz zwischen dem erzielten Antwort-Skalen-Wert, für die Annäherungs- und Meidungsorientierung gebildet. Diese Werte werden im Folgenden der Einfachheit wegen als „Prom“ (*promotion*) und „Pre“ (*prevention*) bezeichnet. Positive Werte kennzeichnen Personen, bei denen die Annäherungsorientierung überwiegt (die sog. „Proms“) und negative Werte kennzeichnen Personen, bei denen die Meidungsorientierung überwiegt (die sog. „Pres“). Diese Differenzwerte gingen als Index für Art und Ausprägung des individuellen regulatorischen Fokus, sofern nicht anders vermerkt, in die Berechnungen ein.

2.2 Ergebnisse

2.2.1 Zur Beziehung zwischen Prom- und Pre-Werten

Eine der Grundvoraussetzungen für die folgenden Analysen ist die Frage der Unabhängigkeit der beiden Orientierungen bzw. zwischen den individuellen Prom- und Pre-Werten; denn diese Unabhängigkeit ist die Voraussetzung dafür, dass die Kombinationen zwischen regulatorischem Fokus und Strategienart, die für eine Passung bzw. Unpassung stehen, überhaupt gebildet werden können.

Legt man die Werte des RFQ zugrunde, so ergibt sich eine Korrelation von $r = 0,06$ bzw. $r = -0,07$ bei Verwendung der CU-Items (beide Korrelationen n.s.). Wir können also von der Unabhängigkeit der beiden Konstrukte ausgehen.

2.2.2 Hypothesenbezogene Ergebnisse

Die Haupthypothese besagt, dass eine hohe volitionale Effizienz bei den Personen gegeben sein soll, die die „passenden“ Strategien verwenden. Das sind bei den „Proms“ diejenigen Personen, die Annäherungsstrategien („Prom-Strategien“) verwenden und bei den „Pres“ Personen, die die Meidungsstrategien („Pre-Strategien“) einsetzen. Eine geringe volitionale Effizienz sollte dagegen Personen kennzeichnen, die „unpassende“ Strategien verwenden. Das sind bei den „Proms“ Personen, die Pre-Strategien und bei den „Pres“ Personen die Prom-Strategien bevorzugen.

Zur Beantwortung dieser Frage wurden die Vpn anhand ihrer RFQ-Items am Mittelwert dichotomisiert, so dass jede Vp sowohl auf der Variable Prom- als auch auf der Pre-Orientierung entweder einen hohen oder niedrigen Score erhalten konnte. Von den vier dadurch bildbaren Vpn-Gruppen wurden in die folgenden Analysen nur die „eindeutigen“ Kom-

binationen „Prom-hoch / Pre-niedrig (=RFQ-PROM-Gruppe)“ bzw. „Prom-niedrig / Pre-hoch (=RFQ-PRE-Gruppe)“ einbezogen. Die restlichen Vpn wurden wegen fehlender eindeutiger Orientierung zunächst nicht berücksichtigt. Analog geschah dies für die CU-Items.

Die Zahl der als hilfreich erachteten Strategien kann für beide Situationen zwischen 1 und 5 variieren, da wir die Variable „bevorzugte Strategie“ als die Summe aus den 5 möglichen hilfreichen Prom- bzw. Pre-Strategien berechnen. Eine Vp mit dem Strategie-Wert 5 erachtet also alle 5 Strategien als hilfreich, während jemand mit einem Score von 2 eben nur 2 Strategien als hilfreich erachtet. Die Tabellen 1 und 2 beziehen sich in der Variable „bevorzugte Strategie“ auf Vpn mit Prom- bzw. Pre-Orientierung, die Prom- bzw. Pre-Strategien als hilfreich erachteten.

Es ist ersichtlich, dass die Kernannahme nicht bestätigt werden konnte. Vpn, die die zu ihrer Orientierung „passenden Strategien“ als hilfreich erachten, schätzen sich also weder in der Selbstüberwindungs-Situation noch in der Verzichtssituation als volitional effizienter ein als Vpn, die Strategien bevorzugen, die nicht zu ihrer Orientierung passen.

Tabelle 1: Volitionale Effizienz bei gegebener Passung und Nichtpassung zwischen Orientierung (RFQ) und Strategien (Zahl der Vpn in Klammern)

RFQ-Prom/Pre	bevorzugte Strategie	durchschnittliche volitionale Effizienz (SÜ)	durchschnittliche volitionale Effizienz (V)
Prom	Prom	70,46% (43)	62,63% (38)
Prom	Pre	70,46% (43)	62,85% (42)
Pre	Prom	60,83% (42)	55,00% (26)
Pre	Pre	65,83% (30)	56,00% (30)

SÜ: Selbstüberwindungs-Situationen V: Verzichtssituationen

Tabelle 2. Volitionale Effizienz bei gegebener Passung und Nichtpassung zwischen Orientierung (CU) und Strategien (Zahl der Vpn in Klammern)

CU-Prom/Pre	bevorzugte Strategie	durchschnittliche volitionale Effizienz (SÜ)	durchschnittliche volitionale Effizienz (V)
Prom	Prom	71,61% (28)	59,58% (24)
Prom	Pre	71,61% (28)	61,79% (28)
Pre	Prom	65,45% (66)	53,97% (58)
Pre	Pre	65,45% (66)	54,30% (64)

SÜ: Selbstüberwindungs-Situationen V: Verzichtssituationen

Diese Aussage trifft auch dann zu, wenn berücksichtigt wird, ob die Vpn die beurteilten Strategien aus persönlicher Erfahrung kennen.

Da relativ viele Vpn (N=74) die Prom- und Pre-Strategien als vergleichbar hilfreich erachteten, wurde in einem weiteren Schritt die hypothesenbezogene Analyse nur für solche Vpn durchgeführt, für die die Anzahl der als hilfreich beurteilten Prom-Strategien mindestens um den Wert von 2 von der Anzahl der als hilfreich beurteilten Pre-Strategien differierte, wobei

die Differenzwerte insgesamt gesehen zwischen 0 und 5 lagen. Die Ergebnisse dieser Vorgehensweise finden sich in den beiden nachstehenden Tabellen 3 und 4.

Tabelle 3: Volitionale Effizienz bei gegebener Passung und Nichtpassung zwischen Orientierung (RFQ) und Strategien nur für die Subgruppe (N=94), die eine der beiden Strategienarten bevorzugte. (Zahl der Vpn in Klammern)

RFQ-Prom/Pre	Strategiendifferenz	durchschnittliche volitionale Effizienz (SÜ)	durchschnittliche Vol. Effizienz (V)
Prom	Prom	72,36% (19)	Berechnung nicht möglich, da insgesamt nur 3,7% (n = 4) Pre-Strategien als hilfreich ansehen
Prom	Pre	60,00% (6)	
Pre	Prom	63,00% (10)	
Pre	Pre	53,00% (5)	

SÜ: Selbstüberwindungs-Situationen V: Verzichtssituationen

Tabelle 4: Volitionale Effizienz bei gegebener Passung und Nichtpassung zwischen Orientierung (CU) und Strategien nur für die Subgruppe (N=94), die eine der beiden Strategienarten bevorzugte.

RFQ-Prom/Pre	Strategiendifferenz	durchschnittliche Vol. Effizienz (SÜ)	durchschnittliche Vol. Effizienz (V)
Prom	Prom	73,93% (14)	Berechnung nicht möglich, da insgesamt nur 3,7% (n=4) Pre-Strategien als hilfreich ansehen
Prom	Pre	67,50% (4)	
Pre	Prom	65,56% (27)	
Pre	Pre	63,12% (8)	

SÜ: Selbstüberwindungs-Situationen V: Verzichtssituationen

Aus diesen Tabellen ist zumindest für die Situation der Selbstüberwindung ersichtlich, dass entsprechend der Erwartung Vpn mit vorherrschender Prom-Orientierung, die die „passenden“ Prom-Strategien als hilfreicher beurteilen als die „unpassenden“ Pre-Strategien auch volitional effizienter sind; aber es zeigt sich auch, und zwar entgegen der Erwartung, dass die Vpn mit vorherrschender Pre-Orientierung, die die „unpassenden“ Prom- vor den passenden Pre-Strategien bevorzugten, tendenziell ebenfalls volitional effizienter sind.

Sowohl von Personen mit einer vorherrschenden Prom-Orientierung als auch von Personen mit einer vorherrschenden Pre-Orientierung werden also, wie Tabelle 5 veranschaulicht, Prom-Strategien als hilfreicher erachtet als die Pre-Strategien.

Tabelle 5: Durchschnittliche Anzahl der Situationen, in denen Erfahrungen über die Anwendung der jeweiligen Strategien gesammelt wurden.

Erfahrung mit ...		N	Mittelwert	Standardabweichung
... Prom-Strategien	ausgeglichen	74	4,29	0,88
	PromStr-bevorzugt	67	4,46	0,82

... Pre-Strategien	PreStr. bevorzugt	24	4,25	0,98
	Gesamt	165	4,35	0,87
	ausgeglichen	74	3,81	1,05
	PromStr-bevorzugt	67	3,29	1,19
	PreStr. bevorzugt	24	3,29	0,95
Gesamt		165	3,52	1,12

Zwischen den Proms und Pres besteht in Bezug auf die Erfahrung mit Prom-Strategien kein statistischer Unterschied. Lediglich in der Erfahrung mit Pre-Strategien unterscheidet sich die Gruppe, die beide Strategien als gleich hilfreich ansieht („ausgeglichen“), von den anderen Gruppen ($F = 4,45$; $df_1 = 2$, $df_2 = 162$, $p = ,013$). Weiterhin scheint es, dass allgemein weniger Pre-Strategien bekannt sind und auch eingesetzt werden, insbesondere von der PRE-Gruppe selbst.

3. DISKUSSION DER ERGEBNISSE

Die grundlegende Annahme, dass volitional effiziente Annäherungs- und Meidungsorientierte sich im Fall eines Motivationskonflikts in ihrer strategischen Ausrichtung unterscheiden, konnte durch die vorliegenden Befunde nicht bestätigt werden. Es ließ sich also weder bestätigen, dass erfolgreiche Annäherungsorientierte Strategien bevorzugen, die auf eine Stärkung der volitionalen Tendenz ausgerichtet sind, noch dass erfolgreiche Meidungsorientierte sich vor allem solcher Strategien bedienen, die auf eine Schwächung der motivationalen Tendenz abzielen.

Im Folgenden sollen zunächst methodische Gründe für diesen Befund erörtert werden. Die beiden Fragebögen, die zur Erfassung der Annäherungs- und Meidungsorientierung eingesetzt wurden, erwiesen sich als geeignet für die Identifikation von volitional effizienten und ineffizienten Annäherungsorientierten; bei den Meidungsorientierten dominierten dagegen die volitional Ineffizienten, so dass die für die Hypothesenüberprüfung erforderliche Sub-Gruppe der volitional Effizienten erst gar nicht gebildet werden konnte.

Mittels der beiden Fragebögen konnten in der vorliegenden Untersuchung also nahezu keine Meidungsorientierten bestimmt werden, für die es kennzeichnend ist, dass Erfolge aufgrund von Vorbeugung, Vorsicht und Pflichtbewusstsein erzielt werden. Das Konstrukt der Meidungsorientierung steht hier vielmehr für die Bedeutung: Misserfolgserwartung und wenig Vertrauen in eigene selbstregulatorischen Fähigkeiten.

Dieses Ergebnis steht im Widerspruch zu den amerikanischen Untersuchungen, in denen diese Fragebögen zum Einsatz kamen. Es kann nur spekuliert werden, wie dieser Widerspruch aufgelöst werden kann. Naheliegend ist natürlich die Vermutung, dass es sich bei den deutschen Versionen lediglich um, wenn auch eng an das Original angelehnte, Übersetzungen handelt, über deren Testgüte, besonders im Unterschied zur amerikanischen Version des RFQ, nichts ausgesagt werden kann.

Dieses rein methodische Argument scheint allerdings etwas zu kurz gegriffen. Denn einiges spricht dafür, dass der Typus des erfolgreichen Meidungsorientierten für die deutschen Testpersonen etwas Unrealistisches hat. Außerdem scheint besonders die über den RFQ ermittelte Meidungsorientierung bei den hier Befragten den Anstrich des sozial Unerwünschten zu haben. Der Grund dafür scheint zu sein, dass (wie eine Item-Inspektion zeigt) diese Meidungsorientierung vor allem für die Bedeutung steht: Konformgehen mit elterlichen Anordnungen und Regeln. Möglicherweise wird ein Sich-Absetzen von den elterlichen Wertschätzungen oder sogar eine Auflehnung gegen diese Wertschätzungen, und zwar bereits im Zuge des Erwachsenwerdens, von deutschen Studierenden positiver bewertet als von amerikanischen.

Die offensichtliche Untauglichkeit des CU und RFQ zur Identifikation von volitional effizienten Meidungsorientierten in der vorliegenden Untersuchung kann nun allerdings nicht erklären, weswegen die Passungshypothese sich auch bei den Annäherungsorientierten nicht bestätigen ließ. Denn entgegen der Erwartung wurden die „passenden“, also auf die Stärkung der volitionalen Tendenz ausgerichteten Strategien von volitional effizienten Testpersonen nicht als hilfreicher empfunden als von volitional ineffizienten.

Sollte man also den Schluss ziehen, dass die Passungshypothese widerlegt ist? Das scheint verfrüht. Erwähnt wurde bereits, dass die hier verwendeten Methoden zur Erfassung des regulatorischen Fokus nicht unproblematisch sind. Das gilt natürlich auch in Bezug auf die Erfassung der volitionalen Effizienz. Für beide Konstrukte stehen alternative und vermutlich weniger fehlerbehaftete, wenn auch erheblich aufwändigere, Alternativen zur Verfügung. Zur

Erfassung des regulatorischen Fokus das klassische Verfahren von Higgins (1997; s. auch Higgins et al., 1994) und zur Erfassung des volitionalen Effizienz beispielsweise das Selbststeuerungs-Inventar (SSI) von Kuhl (s. Fröhlich & Kuhl, 2003). Ein „besseres“ Verfahren zur Erfassung der volitionalen Effizienz sollte es auch ermöglichen, die persönliche Bedeutsamkeit des Ziels zu bestimmen, für das Selbstüberwindung oder Verzicht geleistet werden muss. Denn nur im Fall, dass ein Ziel als wichtig und bedeutsam verstanden wird, ist nach den Ergebnissen von Sansone & Smith (2000) zu erwarten, dass Strategien, die der Selbstregulation dienen, tatsächlich auch praktiziert werden.

Gegen ein Fallenlassen der Passungshypothese sprechen außerdem Befunde, die sich für einzelne Strategien, nicht also für die hier definierten beiden Strategiangruppen ergaben. Dazu zählen zunächst die im einleitenden Theorieteil zitierten Ergebnisse von Idsen et al. (2004) bzw. Spiegel (2004), wonach die Motivation und Bereitschaft zur Verhaltensänderung von Meidungsorientierten eher bei einer Ausrichtung auf das Meiden von negativen Folgen und von Annäherungsorientierten eher bei einer Ausrichtung auf den Erhalt von positiven Folgen gegeben war. Zudem ergab sich in der vorliegenden Untersuchung im Trend, dass die „volitionale Strategie“ „sich konzentrieren auf das, was zu tun ist“ sowohl von volitional Effizienten als auch von Personen mit einer hohen Annäherungsorientierung als hilfreicher eingeschätzt wurde als von volitional ineffizienten bzw. meidungsorientierten Personen; und dieses Ergebnis konnte sowohl für die Situation der Selbstüberwindung als auch die des Verzichts ermittelt werden.

Es führt möglicherweise auch weiter, wenn bei der Definition bzw. Bildung einer Strategiangruppe berücksichtigt wird, ob eine Person mehr oder weniger Erfahrung mit kategorien-spezifischen Strategien hat. Das Ergebnis, wonach Strategien, die „aus Erfahrung bekannt sind“ als hilfreicher eingeschätzt wurden als Strategien, die den Personen aus eigener Erfahrung nicht bekannt sind ($r = .35$; $p = <.001$), spricht auf jeden Fall dafür, dass die eigene Erfahrung bei Passungsüberlegungen berücksichtigt werden sollte

Eine Berücksichtigung der Erfahrung bzw. fehlenden Erfahrung mit bestimmten Strategien ist darüberhinaus noch aus einem anderen Grund interessant: In Tabelle 5 wurde festgestellt, dass alle befragten Vpn angeben, weniger Erfahrung mit Meidungs- als mit Annäherungsstrategien zu haben. Ein Erfahrungsdefizit im Bezug auf die Meidungsstrategien sollte gemäß der Passungs-Theorie Personen mit einer Meidungsorientierung benachteiligen. Ein erster Schritt zur Behebung dieses Defizits und damit möglicherweise auch von Schwierigkeiten bei der Realisierung von Handlungszielen könnte es sein, diese Menschen gezielt über Meidungsstrategien und Bedingungen ihres erfolgreichen Einsatzes zu informieren.

Neben den genannten Vorschlägen, die bei der Planung einer Anschluss-Untersuchung berücksichtigt werden könnten oder sollten, ist es auf dem Hintergrund der Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung sinnvoll, die beiden Differenzierungen „Art der Situation“ und „Geschlecht der Testperson“ im Auge zu behalten. Volitionale Effizienz gelingt nach Meinung der Testpersonen eher in der Situation der Selbstüberwindung als in der Situation des Verzichts ($M_s = 67,59$, $M_v = 59,05$) und volitional Effiziente schätzen in der Verzichtssituation verglichen mit den volitional Ineffizienten die gesamte Strategiangruppe ($F = 3,55$; $df_1 = 2$, $df_2 = 160$; $p = .031$) die auf eine Abschwächung der motivationalen Tendenz ausgerichtet ist, als hilfreicher ein. Es stellt sich somit die Frage, ob in einer Situation, in der die motivationale Tendenz besonders attraktiv ist, wie das in der Verzichtssituation der Fall ist, solche Strategien, die auf eine Abschwächung der motivationalen Tendenz ausgerichtet sind, hilfreicher und erfolgreicher sind als Strategien, die auf eine Aufwertung der volitionalen Tendenz abzielen.

Strategien sind, um nun auf den Haupt-Unterschied zwischen den Geschlechtern einzugehen, nach Meinung der Frauen sehr viel hilfreicher als nach Meinung der Männer ($t = 2,71$; $df = 161$; $p = .007$) und das vor allem in der Situation, in der Selbstüberwindung geleistet werden

muss. Es bleibt daher zu prüfen, ob die Gegebenheit „Strategie“ für Frauen eine gewichtigere und bedeutsamere Passungskomponente darstellt als für Männer.

Eine Untersuchung, die den angestellten Überlegungen Rechnung trägt, ist nicht unaufwändig. Angesichts der Tatsache, dass Motivations- und Handlungskrisen ein Problem sind, mit dem viele Menschen im Alltag ihre Last haben und angesichts des unseres Erachtens großen Interesses an Erkenntnissen, die es ermöglichen, eigene Ziele trotz innerer Widerstände zu erreichen, scheint ein solcher Aufwand jedoch vertretbar und lohnend.

4. LITERATUR

- Anderson, M.C. & Geen, C. (2001). Suppressing unwanted memories by executive control. *Nature*, 410, 366-369.
- Anderson, M.C., Ochsner, K.N., Kuhl, B., Cooper, J., Robertson, E., Gabrieli, S.W., Glover, G.H. & Gabrieli, J.D.E. (2004). Neural systems underlying the suppression of unwanted memories. *Science*, 303, 232-235.
- Crowe, E. & Higgins, E.T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117-132.
- Cunningham, W., Raye, C. & Johnson, M.K. (2005). Neural correlates of evaluation associated with promotion and prevention regulatory focus. *Cognitive, Affective & Behavioral Neuroscience*, 5, 202-211.
- Fröhlich, S. M. & Kuhl, J. (2003). Das Selbststeuerungsinventar: Dekomponierung volitionaler Funktionen. In J. Stiensmeier-Pelster & F. Rheinberg (Hrsg.), *Diagnostik von Motivation und Selbstkonzept* (S. 221-257). Göttingen: Hogrefe
- Freitas, A. L., Liberman, N., & Higgins, E. T. (2002). Regulatory fit and resisting temptation during goal pursuit. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 291-298.
- Giner-Sorolla, R. (2001): Guilty pleasures and grim necessities: Affective attitudes in dilemmas of self-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 206-221.
- Gollwitzer, P. M. (1999) Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493-503.
- Gordijn, E. H., Hindriks, I., Koomen, W., Dijksterhuis, A., van Knippenberg, A. (2004). Consequences of stereotype suppression and internal suppression motivation: A self-regulation approach. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 212-224.
- Goschke, T. (2002). Volition und kognitive Kontrolle. In J. Müsseler & W. Prinz (Hrsg.). *Allgemeine Psychologie* (S. 270-335). Heidelberg. Spektrum.
- Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Higgins, E.T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 30, (pp.1-46). New York: Academic Press.
- Higgins, E.T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, 55, 1217-1230.
- Higgins, E.T., Friedman, R.S., Harlow, R.E., Idson, L.C., Ayduk, O. N. & Taylor, A. (2001). Achievement orientation from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31, 3-23.
- Higgins, E.T., Roney, C., Crowe, E. & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 276-286.
- Idson, L. C., Liberman, N., & Higgins, E.T. (2004). Imagining how you'd feel: The role of motivational experiences from regulatory fit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 926-937.

-
- Kahnemann, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: Analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kuhl, J. & Kazén, M. (2003). Handlungs- und Lageorientierung: Wie lernt man seine Gefühle zu steuern? In J. Stiensmeier-Pelster, & F. Rheinberg (Hrsg.), *Diagnostik von Motivation und Selbstkonzept* (S. 201-219). Göttingen: Hogrefe
- Sansone, C. & Smith, J. L. (2000). Interest and self-regulation: The relation between having to and wanting to. In, C. Sansone & J. M. Harackiewicz (Eds.), *Intrinsic and extrinsic motivation* (pp. 341-372). New York: Academic Press
- Shah, J., Higgins, E.T., & Friedman, R. (1998). Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 285-293.
- Spiegel, S., Grant-Pillow, H. & Higgins, E.T. (2004). How regulatory fit enhances motivational strength during goal pursuit. *European Journal of Social Psychology*, 34, 39-54.
- Wenzlaff, R.M. & Bates, D.E. (2000). The relative efficacy of concentration and suppression strategies of mental control. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1200-1212.

5. ANHANG

Ihr Alter:

Ihr Geschlecht:

Ich danke Ihnen sehr für Ihre Bereitschaft, an dieser Befragung teilzunehmen. Sie wird etwa eine viertel Stunde Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Bitte geben Sie in den oben dafür vorgesehenen Zeilen Ihr Alter und Geschlecht an.

Was das Ziel dieser Befragung ist, will ich Ihnen im Folgenden näher erläutern:

„Wir allen kennen sie, die guten Vorsätze und die Probleme, die wir bei ihrer Verwirklichung haben. Man hat sich beispielsweise fest vorgenommen zu einem bestimmten Zeitpunkt, etwas Unangenehmes zu tun, z.B. eine lästige Arbeit zu machen, sich aus gesundheitlichen Gründen mehr zu bewegen oder auch ein fälliges, unerfreuliches Gespräch zu führen. Doch wenn der Zeitpunkt gekommen ist, den guten Vorsatz auch zu verwirklichen, ist die Lust dazu oft gering und die Bereitschaft groß, sich zu drücken.

Andere Vornahmen betreffen Situationen, in denen man auf etwas verzichten soll, was einem Spaß macht oder was man gerne tut. Das ist etwa dann der Fall, wenn es darum geht, eine Diät durchzuziehen, nicht mehr zu rauchen, auf geliebte Getränke zu verzichten oder auch Freizeitaktivitäten zeitlich einzuschränken.

In diesen beiden Situationen („Handlungskrisen“) können Gefühle und/oder Gedanken auftreten, die es einem erleichtern oder erschweren standhaft zu bleiben. Diese Gedanken und Gefühle können automatisch auftreten, man kann sie aber auch bewusst herbeiführen.

Wie auch immer, die bis heute noch ungeklärte Frage ist, wie diejenigen Gedanken und Gefühle und der Umgang mit ihnen genauer zu kennzeichnen sind, die in solchen Handlungskrisen das vorsatztreue Handeln stützen. Natürlich kann es diesbezüglich auch Unterschiede zwischen den Menschen geben, nach dem Motto, was dem einen hilft, muss nicht unbedingt dem anderen helfen.

Die folgende kurze Befragung dient dem Ziel, in dieses Problem mehr Klarheit zu bringen. Um das leisten zu können, ist es natürlich erforderlich, die einschlägigen Erfahrungen von möglichst vielen und unterschiedlichen Personen zu kennen bzw. zu erfassen.

Der Fragebogen gliedert sich in vier Teile.

In den Teilen eins und zwei werden in zehn Aussagen innere Vorgänge beschrieben, die in den beiden Arten von Handlungskrisen (sich überwinden bzw. auf etwas verzichten müssen) auftreten können. Erfasst werden soll hier, welche dieser inneren Vorgänge aufgrund Ihrer Erfahrung bzw. Meinung mehr bzw. weniger hilfreich sind, um „den inneren Schweinehund“ zu besiegen.

In einem dritten und vierten Teil werden Sie gebeten, Stellung zu einigen allgemeineren Aussagen und Erfahrungen zu beziehen, die möglicherweise bedeutsam dafür sind, welche Gedanken und Gefühle bei der Bewältigung einer Handlungskrise Erfolg versprechend sind.

Teil 1: „Man muss sich zu etwas überwinden“ („SÜ-Situation“)

Versuchen Sie sich nun einmal in die folgende Situation hineinzusetzen:

Sie haben sich fest vorgenommen, eine, Ihnen unangenehme oder lästige Arbeit oder Tätigkeit aus- oder fortzuführen. Die Zeit entsprechend zu handeln, ist gekommen, aber Sie haben absolut keine Lust dazu.

Nachfolgend finden Sie zehn Aussagen über Gefühle und/oder Gedanken, die Menschen in solchen Situationen „automatisch“ aber auch durch eigenes Zutun erfahren können.

Bitte bringen Sie Ihre eigenen Erfahrungen zum Ausdruck, indem Sie in einem

ersten Schritt diejenigen Möglichkeiten ankreuzen, die Sie in einer solchen Situation aus eigener Erfahrung kennen, in einem

zweiten Schritt für jede, der von Ihnen gewählten Möglichkeiten angeben, in welchem Ausmaß sie aufgrund Ihrer Erfahrung hilfreich sind, einen Vorsatz, auch wenn es schwer fällt, zu verwirklichen. Geben Sie in einem

dritten Schritt auch für die Möglichkeiten, die Ihnen aus eigener Erfahrung eher unbekannt sind, an, für wie hilfreich Sie diese für sich selbst bei der Vorsatzverwirklichung halten würden.

Und beantworten Sie danach bitte die abschließend gestellte Frage.

Aussagen zum Sich-Überwinden	Das kenne ich aus Erfahrung		Das halte ich für		
	ja	nein	sehr hilfreich	mäßig hilfreich	nicht hilfreich
1. Sich bei dem Gedanken, dass man schwach wird, unbehaglich fühlen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Sich von den aufkommenden Unlustgefühlen ablenken, indem man sich auf das konzentriert, was zu tun ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Sich ausmalen, welche längerfristigen, nachteiligen Folgen es für einen hat, wenn man sich jetzt nachgeben würde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Sich die Ausführung der ungeliebten Tätigkeit „interessanter“ machen. (Beispielsweise indem man versucht, sie abwechslungsreicher zu gestalten, ihr einen spielerischen Charakter zu geben, sie in kleinere Schritte zu zerlegen, um so zwischendurch immer wieder ein Erfolgserlebnis zu haben.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Versuchen, die Unlustgefühle, die sich bei der Vorstellung der anstehenden ungeliebten Tätigkeit einstellen, zu unterdrücken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Aussagen zum Sich-Überwinden	Das kenne ich aus Erfahrung		Das halte ich für		
	ja	nein	sehr hilfreich	mäßig hilfreich	nicht hilfreich
6. Bei dem Gedanken, dass man standhaft bleibt, ein gutes Gefühl haben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Sich das „Schwach werden“ durch Kontextänderung weniger angenehm machen. (Beispiel: Wenn beispielsweise morgens im Bett der Gedanke hochkommt, dass man entgegen seinem Vorsatz, joggen zu gehen, gemütlich im Bett liegen bleiben könnte, dann steht man erst einmal auf)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Sich ausmalen, welche längerfristigen Vorteile es für einen mit sich bringt, wenn man standhaft bleibt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Sich klar machen, dass das, was man im Moment lieber täte, auch seine Schattenseiten hat. (Beispiel: Faulenzen kann auch langweilig sein.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Sich die ungeliebte Tätigkeit angenehmer machen, indem man sich das Umfeld verschönert, in dem man sie ausführt. (Beispielsweise, indem man Freunde aufsucht und mit ihnen die Arbeit zusammen macht oder indem man sich seine Lieblingsmusik dabei anhört oder bei schönem Wetter die Arbeit draußen macht)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bitte bringen Sie durch Ankreuzen auf der nachfolgenden Prozent-Skala zum Ausdruck, wie viele Ihrer auf Selbstüberwindung bezogenen Absichten Sie im Ganzen gesehen tatsächlich auch verwirklichen:

0%----10%----20%----30%----40%----50%----60%----70%----80%----90%----100%

Teil 2: „Man muss verzichten“

Versuchen Sie nun, sich in die folgende Situation hineinzusetzen. Sie haben sich fest vorgenommen, auf etwas, was Ihnen angenehm ist und Spaß macht, zu verzichten. Die Zeit entsprechend zu handeln, ist gekommen, aber Sie haben große Lust auf das, was Ihnen diesen angenehmen Zustand verschafft.

Nachfolgend finden Sie wiederum zehn Aussagen über Gefühle und/oder Gedanken, die Menschen in einer solchen Situation „automatisch“ aber auch durch eigenes Zutun erfahren können.

Bitte bringen Sie auch hier Ihre eigenen Erfahrungen zum Ausdruck, indem Sie in einem ersten Schritt diejenigen Möglichkeiten ankreuzen, die Sie in einer solchen Situation aus eigener Erfahrung kennen, in einem

zweiten Schritt für jede, der von Ihnen gewählten Möglichkeiten angeben, in welchem Ausmaß sie aufgrund Ihrer Erfahrung hilfreich sind, einen Vorsatz, auch wenn es schwer fällt, zu verwirklichen. Geben Sie wiederum auch hier in einem

dritten Schritt für die Möglichkeiten, die Ihnen aus eigener Erfahrung eher unbekannt sind, an, für wie hilfreich Sie diese für sich selbst bei der Vorsatzverwirklichung halten würden

Bitte beantworten Sie danach die abschließend gestellte Frage.

Aussagen zum Verzichten	Das kenne ich aus Erfahrung		Das halte ich für		
	ja	nein	sehr hilfreich	mäßig hilfreich	nicht hilfreich
1. Bei dem Gedanken „schwach zu werden“ ein unbehagliches Gefühl haben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Sich von aufkommenden „verführerischen“ Gefühlen und Gedanken ablenken, indem man sich auf das konzentriert, was zu tun ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Sich ausmalen, welche Nachteile man längerfristig davon hat, wenn man schwach wird.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Sich das Verzichten interessanter machen, indem man seine Bedeutung für sich neu bestimmt. (Beispielsweise indem man es als eine persönliche Herausforderung versteht oder als eine Situation, in der man die eigenen Stärken und Erfolge erfahren kann)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Versuchen, das angenehme Gefühl zu unterdrücken, das sich bei der Vorstellung einstellt, dass man statt zu verzichten doch auch seiner momentanen Neigung nachgeben könnte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Aussagen zum Verzichten	Das kenne ich aus Erfahrung		Das halte ich für		
	ja	nein	sehr hilfreich	mäßig hilfreich	nicht hilfreich
6. Bei dem Gedanken, dass man standhaft bleibt, ein gutes Gefühl haben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Die Attraktivität der verführerischen Tätigkeit mindern, indem man den Wert des Ausführungskontextes senkt. (Beispiel: Man versucht sich die Einhaltung des Vorsatzes beim Fernsehen nicht mehr zu naschen zu erleichtern, indem man sich sagt: Entweder naschen oder fernsehen, aber nicht beides gleichzeitig)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Sich ausmalen, welche Vorteile es längerfristig für einen mit sich bringt, wenn man standhaft bleibt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Sich die verführerische Tätigkeit vermiesen, indem man an ihre unangenehmen Begleiterscheinungen denkt. (Beispiel: Man macht sich klar, dass Rauchen einen schlechten Geschmack und Hustenreiz verursacht und dass man für andere „stinkt“, die einen dann meiden.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Sich das Verzichten erleichtern, indem man dafür günstige Umweltgegebenheiten aufsucht. (Beispielsweise: Austausch mit Gleichgesinnten, Aufsuchen von Selbsthilfegruppen, Teilnahme an Raucherentwöhnungskursen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bitte bringen Sie durch Ankreuzen auf der nachfolgenden Prozent-Skala zum Ausdruck, wie viele Ihrer auf Verzicht bezogenen Absichten Sie im Ganzen gesehen tatsächlich auch verwirklichen:

0%----10%----20%----30%----40%----50%----60%----70%----80%----90%----100%

Teil 3: Die folgenden Fragen beziehen sich auf spezifische Lebens-Ereignisse.

Bitte kreuzen Sie anhand der Zahlen 1 bis 5 bei jeder Aussage an, in welchem Ausmaß sie für Ihre Person zutrifft:

- 1) Sind Sie verglichen mit anderen normalerweise unfähig, sich vom Leben das zu holen was Sie bekommen möchten?

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nie oder selten 1	2	manchmal 3	4	sehr oft 5

- 2) Haben Sie beim Erwachsenwerden jemals „über die Stränge geschlagen“, indem Sie etwas gemacht haben, was Ihre Eltern sicher nicht toleriert hätten?

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nie oder selten 1	2	manchmal 3	4	sehr oft 5

- 3) Wie oft haben Sie etwas erreicht, was Sie regelrecht dazu angespornt hat, noch härter zu arbeiten?

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nie oder selten 1	2	ein paar Mal 3	4	sehr oft 5

- 4) Haben Sie beim Erwachsenwerden Ihre Eltern oft genervt?

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nie oder selten 1	2	manchmal 3	4	sehr oft 5

- 5) Wie oft befolgten Sie die Regeln oder Anordnungen Ihrer Eltern?

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nie oder selten 1	2	manchmal 3	4	Immer 5

- 6) Verhielten Sie sich beim Erwachsenwerden jemals auf eine Weise, die Ihren Eltern als anstößig galt?

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nie oder selten 1	2	manchmal 3	4	sehr oft 5

7) Schneiden Sie bei dem, was auch immer Sie anpacken, recht gut ab ?.

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nie oder selten 1	2	manchmal 3	4	sehr oft 5

8) Ich bin hin und wieder in Schwierigkeiten gekommen, weil ich nicht vorsichtig genug war.

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nie oder selten 1	2	manchmal 3	4	sehr oft 5

9) Wenn es darauf ankommt, etwas zustande zu bringen, was mir wichtig ist, dann arbeite ich meiner Meinung nach nicht so gut, wie ich das im Idealfall gerne täte.

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
trifft nie zu 1	2	trifft manchmal zu 3	4	trifft sehr oft zu 5

10) Was die Erfolge in meinem Leben betrifft, finde ich, dass ich Fortschritte gemacht habe.

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
das ist zweifellos falsch 1	2	3	4	das ist zweifellos richtig 5

11) Ich habe in meinem Leben sehr wenige Hobbys oder Aktivitäten gefunden, die mich fasziniert oder zu besonderen Anstrengungen motiviert haben.

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
das ist zweifellos falsch 1	2	3	4	das ist zweifellos richtig 5

Teil 4: Zum Abschluss bitte ich Sie noch, Ihre Meinung zu den vier folgenden Einstellungen zum Ausdruck zu bringen, indem Sie die für Sie zutreffende Antwort ankreuzen.

	Ich stimme voll zu	Ich stimme zu	Ich stimme eher zu	Ich stimme eher nicht zu	Ich stimme nicht zu	Ich stimme gar nicht zu
--	--------------------	---------------	--------------------	--------------------------	---------------------	-------------------------

