

www.testarchiv.eu

## Open Test Archive

### Repositorium für Open-Access-Tests

Autorenbeschreibung:

#### **TEMEO-R Fragebogen zur Erfassung telischer und metatelischer Orientierungen in revidierter Form**

Deutscher, S. & Mees, U. (2012)

Deutscher, S. & Mees, U. (2012). TEMEO-R. Fragebogen zur Erfassung telischer und metatelischer Orientierungen in revidierter Form [Verfahrensdokumentation, Autorenbeschreibung, Fragebogen und Auswertungshinweise]. In Leibniz-Institut für Psychologie (ZPID) (Hrsg.), Open Test Archive. Trier: ZPID.  
<https://doi.org/10.23668/psycharchives.4599>

Alle Informationen und Materialien zu dem Verfahren finden Sie unter:

**<https://www.testarchiv.eu/de/test/9006549>**

#### **Verpflichtungserklärung**

Bei dem Testverfahren handelt es sich um ein Forschungsinstrument, das der Forschung, Lehre und Praxis dient. Es wird vom Testarchiv online und kostenlos zur Verfügung gestellt und ist urheberrechtlich geschützt, d. h. das Urheberrecht liegt weiterhin bei dem/den Autor/en.

Mit der Nutzung des Verfahrens verpflichte ich mich, die Bedingungen der [Creative Commons Lizenz CC BY-SA 4.0](#) zu beachten. Ich werde nach Abschluss meiner mit dem Verfahren zusammenhängenden Arbeiten mittels des [Rückmeldeformulars](#) die TestautorInnen über den Einsatz des Verfahrens und den damit erzielten Ergebnissen informieren.

---

#### **Terms of use**

The test instrument is a research instrument that serves research, teaching and practice. It is made available online and free of charge by the test archive and is protected by copyright, i.e. the copyright remains with the author(s).

By using this test, I agree to abide by the terms of the [Creative Commons License CC BY-SA 4.0](#). After completion of my work with the measure, I will inform the test authors about the use of the measure and the results I have obtained by means of the [feedback form](#).

# TEMEO-R

## Fragebogen zur Erfassung telischer und metatelischer Orientierungen in revidierter Form

Dr. Sarah Deutscher  
Leibniz Universität Hannover, Philosophische Fakultät,  
Institut für Pädagogische Psychologie,  
Schloßwender Str. 1, 30159 Hannover  
e-mail: deutscher@psychologie.uni-hannover.de

Prof. Dr. Ulrich Mees  
e-mail: ulrich.mees@uni-oldenburg.de

---

### Quelle

Deutscher, S. (2012). Studienwahlzweifel und Studienwahlstabilität: Die Bedeutung der Lebensmotive und der metatelischen Orientierungen bei Studierenden unterschiedlicher Fachbereiche. Dissertation, Leibniz Universität Hannover, Philosophische Fakultät.

---

## 1. Testkonzept

### 1.1 Theoretischer Hintergrund

Mit der revidierten Form des Fragebogens zur Erfassung telischer und metatelischer Orientierungen werden Motivstrukturen von Personen in differenzierter Form erfasst. Die ursprüngliche Fassung des Fragebogens (TEMEO; siehe Mees & Schmitt, 2003) ist zum Zweck der Erstellung der vorliegenden Version des Fragebogens vollständig überarbeitet worden. Die theoretische Grundlage des Fragebogens bildet das *Zweidimensionale Modell metatelischer Orientierungen* (ZMMO) nach Mees und Schmitt (2003, 2005, 2008a, 2008b, 2008c). Das ZMMO von Mees und Schmitt (2003) stellt einen neuen, integrativen Zugang zur Erklärung von Handlungen mithilfe grundlegender Konzepte der Motivationspsychologie dar. Ausgehend von klassischen Unterscheidungen innerhalb der Motivationspsychologie, nämlich der Differenzierung zwischen Annäherungs- und Vermeidungsmotivation einerseits sowie zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation andererseits, wird zwischen den inhaltlichen Zielen und den emotionalen Gründen von Handlungen unterschieden. Während das Ziel das "Was" oder die inhaltliche Ausrichtung einer Handlung bestimmt, bezieht sich der Grund einer Handlung auf die Beantwortung der "Warum"- bzw. "Wozu"-Frage. Dieser Handlungsgrund besteht nach Mees und Schmitt grundsätzlich "entweder in der Hoffnung auf den Eintritt bzw. den Erhalt des Erlebens bestimmter positiver Emotionen oder in der Hoffnung auf das Reduzieren bzw. Vermeiden des Erlebens bestimmter negativer Emotionen" (Mees & Schmitt, 2008a, S. 27). Handlungen stehen folglich in Zusammenhang mit der Absicht, Emotionen zu erzeugen oder zu verhindern. Emotionen rufen dementsprechend Handlungsabsichten hervor und übernehmen eine motivationale Funktion: Emotionen werden als die Gründe des Handelns konzipiert.

Im ZMMO wird unterschieden zwischen telischer und metatelischer Orientierung von Personen: Während mit *telischer Orientierung* (vom griech. *telos*, das Ziel) die bevorzugte Ausrichtung einer Person auf eine bestimmte Klasse äquivalenter Handlungsziele (das "Was" der jeweiligen Handlungen) gemeint ist, wird mit *metatelischer Orientierung* die Bevorzugung bestimmter Klassen von Gründen für das eigene Handeln (das "Warum") bezeichnet (*meta* = jenseits bzw. dahinter; metatelisch = das, was hinter einer telischen Orientierung steckt, also ihr emotionaler Grund) (Mees & Schmitt, 2008a, S. 29).

Mees und Schmitt (2003, 2008a) unterscheiden vier Klassen von emotionalen Handlungsgründen durch die Kombination der Dimensionen "Annäherung vs. Vermeidung" sowie "intrinsisch vs. extrinsisch". Allerdings nehmen sie hierbei einige theoretische Präzisierungen vor: Wie bei der Regulationsfokustheorie von Higgins (z.B. 1997) ist unter *Vermeidung* eine aktive Handlungsmotivation bzw. ein handlungsfördernder Grund zu verstehen, d.h. auch eine Vermeidungsmotivation führt zu einer aktiven Handlung statt zu einer Unterlassung (wie noch beim Annäherungs-Vermeidungskonflikt nach Miller, 1944): Man handelt, um eine bereits vorhandene negative Emotion zu reduzieren bzw. zu beseitigen oder aber eine antizipierte negative Emotion zu vermeiden. Im ZMMO wird ferner eine Konkretisierung des Konzepts "intrinsisch vs. extrinsisch" vorgenommen: Statt "intrinsisch" wird der Begriff *direkt*, statt "extrinsisch" der Begriff *indirekt* verwendet, da die Bedeutung von "direkt" über die von "intrinsisch" hinausgeht: Eine "direkte" Handlungsorientierung umfasst nämlich nicht nur die *Annäherung* an eine unmittelbar erlebte positive Emotion durch eine Handlung, sondern auch die unmittelbare, direkte *Vermeidung* negativer eigener Emotionen. Wird nämlich die ursprüngliche Bedeutung von intrinsisch als "*innerlich, eigentlich*" beibehalten, müsste auch eine direkte Vermeidungsorientierung als intrinsisch gelten, da hierbei ebenfalls Handlung und Handlungsgrund in einem unvermittelten Bezug zueinander stehen: Man handelt z.B., um sein schlechtes Gewissen unmittelbar zu reduzieren. Mit "intrinsisch" ist dagegen üblicherweise nur eine "direkte Annäherung" gemeint (man handelt, weil es einem Freude bereitet) (s.a. Mees & Schmitt, 2008a, S. 32).

Wie die folgende Abbildung (nach Mees & Schmitt, 2008a, S. 29) im Überblick zeigt, ergeben sich aus der Kombination der Dimensionen Annäherung und Vermeidung sowie direkt und indirekt vier Klassen von Handlungsgründen bzw. die folgenden vier Arten metatelischer Orientierung beim Handeln:

	Annäherung	Vermeidung
direkt	Hoffnung auf direktes Erleben positiver Emotionen ( $A_{Dir}$ )	Hoffnung auf direkte Reduktion bzw. Beseitigung negativer Emotionen ( $V_{Dir}$ )
indirekt	Hoffnung auf das Erleben positiver Emotionen, die eintreten, wenn die Handlung zum eigentlichen Ziel geführt hat ( $A_{Ind}$ )	Hoffnung auf das Vermeiden antizipierter negativer Emotionen ( $V_{Ind}$ )

Die folgende differenzierte Erläuterung dieser vier metakognitiven Orientierungen wird jeweils durch ein inhaltliches Beispiel ergänzt.

#### Direkte Annäherung ( $A_{Dir}$ )

Die Handlungsmotivation wird gespeist aus der Hoffnung der Person auf das unmittelbare Erleben positiver Emotionen während bzw. als unmittelbare Folge der Handlungsausführung. Das inhaltliche Handlungsziel wird deshalb angestrebt, weil die Handlung an sich oder das direkte, unmittelbare Handlungsergebnis positive Emotionen wie Freude, Stolz oder Befriedigung evoziert. Beispielsweise lernt ein Schüler, weil es ihm Spaß macht.

#### b) Indirekte Annäherung ( $A_{Ind}$ )

Die Handlungsmotivation entsteht durch die Hoffnung auf das Erleben positiver Emotionen, die dann eintreten, wenn die Handlung zum eigentlichen, andersthematischen Oberziel geführt hat. Die inhaltliche Handlungsausrichtung ist damit lediglich ein Mittel zu einem Zweck. Erst bei dem Eintreten des eigentlichen Handlungsziels werden positive Emotionen hervorgerufen. Z.B. lernt ein Schüler, um durch eine gute Note Anerkennung von Seiten der Eltern zu erhalten.

#### c) Direkte Vermeidung ( $V_{Dir}$ )

Bei einer direkten Vermeidungsmotivation verfolgt die Person mit ihrer Handlung die Reduktion oder Beendigung eigener aktueller negativer Emotionen. Die Handlung soll direkt bzw. unmittelbar bereits bestehende unangenehme Gefühle beseitigen. Beispielsweise lernt ein Schüler, weil er aktuell ein schlechtes Gewissen wegen seiner bisher geringen Zeitaufwendung für die Vorbereitung einer Klassenarbeit hat und hofft, durch die Lernhandlung diese negative Emotion direkt beenden zu können.-

#### d) Indirekte Vermeidung ( $V_{Ind}$ )

Die Handlungsmotivation wird durch eine Hoffnung auf das Vermeiden antizipierter negativer Emotionen generiert. Die Person hofft entweder durch die Handlung unangenehme Gefühle bei anderen, wie z.B. Wut, Beschämung oder Enttäuschung, zu vermeiden, wobei sie antizipiert, dass die von einer anderen Person erlebten negativen Emotionen ebenfalls in eigenen negativen Gefühlen resultieren werden. Die Handlung wird daher ausgeführt, um negative Gefühle bei anderen und dadurch auch bei sich selbst zu vermeiden. Beispielsweise lernt ein Schüler, um eine mögliche Enttäuschung der Eltern über seine misslungene Klassenarbeit zu vermeiden. Er antizipiert, dass die negativen Emotionen der Eltern bei ihm selbst ebenfalls zu unangenehmen Emotionen (wie Beschämung, Trauer o.ä.) führen werden und diese durch die Lernhandlung vermieden werden können. Eine indirekte Vermeidungsmotivation liegt auch dann vor, wenn die Person erhofft, mögliche zukünftige unangenehme Gefühle primär oder ausschließlich bei sich selbst zu verhindern. Eine vorsorgliche Handlung, die der Vermeidung solcher antizipierten negativen Gefühle dient, wird dann generiert. Beispielsweise lernt ein Schüler mit dem Ziel, einen guten Schulabschluss zu erreichen, da er davon ausgeht, dass ein gutes Prädikat ihn vor einer erfolglosen Suche nach einer Ausbildungsstelle schützt.

Der TEMEO-R bildet durch eine Erfassung der Ausprägungen der direkten und indirekten Annäherungs- und Vermeidungsorientierungen die bevorzugten emotionalen Handlungsgründe einer Person in verschiedenen inhaltlichen Zielbereichen menschlichen Handelns ab. Sowohl die Bestimmung der *Stärke* der Motivation in einem bestimmten Inhaltsbereich als auch der *Qualität* dieser Motivation über die Differenzierung der beiden Dimensionen *direkt-indirekt* sowie *Annäherung–Vermeidung* können eruiert werden. Da sowohl Annäherungs- sowie auch Vermeidungsmotivation im ZMMO als handlungsfördernde Motivationen konzipiert sind, setzt sich die Stärke eines Motivs (bzw. einer telischen Orientierung) zusammen aus der Summe der entsprechenden direkten und indirekten Annäherungs- und Vermeidungsmotivationen.

Die möglichen Zielbereiche menschlichen Handelns, in denen der TEMEO-R die telischen und metatelischen Orientierungen erfasst, orientieren sich an zentralen Lebensmotiven. Die berücksichtigten Motive können als zentral für das menschliche Leben bewertet werden (vgl. Brandstätter & Otto, 2009; McClelland, 1987; McDougall, 1908; Murray, 1938; Reiss, 2000, 2008). Zur Auswahl der Motive sind aus der Fachliteratur bekannte Konzeptionen menschlicher Motive herangezogen worden. Eine detaillierte Vorstellung des Vorgehens findet sich bei Deutscher (2012). Als inhaltliche Motive mit zentraler Bedeutung für menschliches Handeln werden nach Durchsicht der Literatur verstanden: a) Aggression und Vergeltung, b) Macht und Prestige, c) Familie, d) Hedonismus und Aufgeschlossenheit, e) Individualismus und Unabhängigkeit, f) Kontaktbereitschaft, g) Leistung, h) Partnerschaft und Intimität, i) Selbstkontrolle und Regelbewusstsein, j) Soziales Engagement und Hilfsbereitschaft sowie k) Sparen und Besitz. Zur Operationalisierung der telischen und metatelischen Orientierungen in diesen 11 Motivbereichen ist eine deskriptive Beschreibung der Motivbereiche angefertigt worden. Die jeweilige deskriptive Beschreibung der Ausgestaltungen der entsprechenden metatelischen Orientierungen werden nachfolgend vorgestellt.

#### a) Aggression und Vergeltung

Als Aggression wird ein Verhalten definiert, bei dem eine Person eine Schädigung einer anderen Person intendiert. Zusätzliche Definitionskriterien sind die Abweichung des Verhaltens von Normen und Standards und das Streben des Aggressionsopfers danach, dieser Schädigung auszuweichen (vgl. Mees, 1991).

Die direkte Annäherungsmotivation bezüglich Aggression ist charakterisiert durch die Verfolgung eigener positiver Emotionen im unmittelbaren Kontext des aggressiven Verhaltens. Aggression macht (hierbei) Spaß. Diese Art der metatelischen Orientierung bei der Aggression weist Ähnlichkeit zur von Nolting (2008) als "Lust-Aggression" bezeichneten Aggressionsmotivation auf. Charakteristisch für die indirekte Annäherungsmotivation bezüglich Aggression ist die Instrumentalisierung des aggressiven Verhaltens zur Erreichung andersthematischer (vgl. Heckhausen, 1980), als wünschenswert bewerteter Oberziele (z.B. Ansehen oder Geld). Eine direkte Vermeidungsmotivation bezüglich Aggression ist demgegenüber durch ein Streben nach direkter Reduktion negativer Emotionen in Zusammenhang mit dem Aggressionsverhalten gekennzeichnet. Im Vordergrund steht hier eine Aggressionsmotivation, die z.B. durch das Streben nach der Vergeltung einer Kränkung – also der Reduktion des daraus entstandenen Ärgers - geprägt ist. Bei der indirek-

ten Vermeidungsmotivation bezüglich Aggression rückt der soziale Aspekt des Aggressionshandelns in den Mittelpunkt. Aggressives Verhalten kann hier motiviert sein durch eine Vermeidung antizipierter negativer Handlungen von Seiten anderer Personen (z.B. Beschimpfung als Feigling).

Während hier die direkte Annäherungsorientierung Ähnlichkeit zur sog "Lust-Aggression" (Nolting, 2008) aufweist und die indirekte Annäherungsorientierung der sogenannten "instrumentellen Aggression" (Buss, 1961) entspricht und ferner die direkte Vermeidungsorientierung derjenigen der "reaktiven Aggression" (Little, Jones, Henrich & Hawley, 2003) analog ist, fehlt in der Aggressionsforschung bisher die entsprechende Beachtung einer Motivation, die mit der "indirekten Vermeidung" übereinstimmt (s.a. Nykamp, 2008). Das ZMMO erlaubt daher eine detailliertere Differenzierung bzw. Einordnung denkbarer Aggressionsmotive.

#### b) Macht und Prestige

Nach Winter (1973) kann das Machtmotiv als Streben nach Einfluss über andere Personen, nach dem Erleben von Macht sowie dem Besitz von Prestige und Ansehen definiert werden. Als zentrales Ziel machtmotivierten Handelns kann nach Schmalt und Sokolowski (1996) der Gewinn von Kontrolle über Handeln und Erleben einer anderen Person betrachtet werden.

Eine direkte Annäherungsmotivation bezüglich Macht liegt dementsprechend dann vor, wenn machtassoziiertes Handeln unmittelbar mit eigenen positiven Emotionen verknüpft wird. Eine indirekte Annäherungsmotivation bezüglich Macht ist gekennzeichnet durch das Verfolgen eines andersthematischen Oberzieles mit dem machtassoziierten Verhalten. Es wird antizipiert, dass beim Erreichen dieses Oberziels (z.B. höheres Gehalt oder Unabhängigkeit) positive Emotionen erlebt werden. Machtassoziiertes Verhalten kann auch vermeidungsmotiviert sein. Die direkte Vermeidungsmotivation bezüglich Macht besteht entsprechend dann, wenn Macht ausgeübt wird, um negative Emotionen unmittelbar zu vermeiden. Beispielsweise kann das Streben nach Macht durch die Beseitigung einer aktuellen Selbstverachtung motiviert sein. Im Falle einer indirekten Vermeidungsmotivation bezüglich Macht rückt die Komponente der sozialen Bewertung in den Fokus: Die Machtmotivation dient der Vermeidung sozialer Abwertung, etwa wenn das Durchsetzen in sozialen Beziehungen der Vermeidung der Bewertung als Schwächling dient.

#### c) Familie

Das Streben danach, eine Familie zu haben und Kinder zu erziehen, kann nach Reiss (2000, 2008) sowie Eckhardt und Klein (2006) durch zahlreiche Gründe fundiert werden. Herauszustellen sind die Bedeutung des Strebens nach Erziehung von Kindern, die Sinnstiftung durch Kinder und die direkten Freude an Kindern, aber auch der Einfluss von Sicherheitsaspekten auf den Wunsch nach einer Familiengründung. Somit lassen sich Vermeidungs- und Annäherungskomponenten der Motivation zur Elternschaft differenzieren.

Eine direkte Annäherungsmotivation bezüglich Familie liegt vor, wenn das familienorientierte Handeln dadurch motiviert wird, dass es unmittelbar positive Emotionen hervorrufen kann, z.B. Stolz, Freude. Bei einer direkten Annäherungsmotivation bezüglich Familie wird das Familienleben als solches als wertvoll bewertet. Bei einer indirekten Annäherungsmotivation bezüglich Familie steht eine Instrumentalisierung der Familie für andersthematische Oberziele (z.B. das Gefühl, gebraucht zu werden) im Vordergrund. Eine direkte Vermeidungsmotivation bezüglich Familie ist charakterisiert durch eine direkte Reduktion negativer Emotionen durch familienorientiertes Handeln, z.B. wenn durch die Familie einem Gefühl von Leere entgegenge wirkt werden soll. Bei einer indirekten Vermeidungsmotivation bezüglich Familie dient die Familienorientierung der Prävention von negativen Bewertungen von Seiten anderer Personen. Es soll verhindert werden, dass negative Sanktionen der sozialen Umwelt aus einer Vernachlässigung der familiären Verpflichtungen resultieren. Bei einer indirekten Vermeidungsmotivation haben antizipierte negative Emotionen eine motivierende Funktion, z.B. wenn das Gründen einer Familie der Absicherung gegen Altersarmut oder Einsamkeit im Alter dient.

#### d) Hedonismus und Aufgeschlossenheit

Zur inhaltlichen Bestimmung des Hedonismusstrebens ist es notwendig, eine Differenzierung zum einen in ein übergeordnetes hedonistisches Prinzip und zum anderen in ein inhaltlich definiertes Hedonismusmotiv vorzunehmen. Nach Klages (1985) besteht dieses Hedonismusmotiv im Streben nach Vergnügen, Freude und als positiv bewerteter Erlebnisse. Es beinhaltet zusätzlich das Suchen nach abwechslungsreichen Erfahrungen und damit eine Offenheit gegenüber Neuem.

Bei einer direkten Annäherungsmotivation bezüglich Hedonismus dienen hedonismusassoziierte Handlungen wie aufregende Unternehmungen dem unmittelbaren Erleben von positiven Emotionen. Bei einer indirekten Annäherungsmotivation bezüglich Hedonismus werden hedonistische Handlungen zur Verfolgung eines andersthematischen Oberziels ausgeführt. Dies liegt z.B. vor, wenn ein Konzertbesuch nicht direkt mit positiven Emotionen einhergeht, sondern positive Emotionen erst bei Erreichen des eigentlichen Oberziels, z.B. dem Anbahnen von Kontakten, erreicht werden. Charakteristisch für eine direkte Vermeidungsmotivation ist, dass mit hedonistischen Handlungen die unmittelbare Verminderung negativer Emotionen wie Langeweile bezweckt werden. Eine indirekte Vermeidungsmotivation bezüglich Hedonismus ist gekennzeichnet dadurch, dass das Verfolgen hedonismusassoziierten Verhaltens v.a. deshalb attraktiv ist, weil damit negative Emotionen anderer Personen vermieden werden sollen, z.B. wenn Interesse an Kunst nur deshalb gezeigt wird, um zu vermeiden, von anderen wichtigen Personen als "Kunstbanausen" bewertet zu werden.

#### e) Individualismus und Unabhängigkeit

Das Autonomiemotiv prägt das Bedürfnis nach Autarkie, nach Ungebundenheit und nach Selbständigkeit (Murray, 1938). Personen mit einem hoch ausgeprägten Autonomiemotiv streben nach Autonomie und Entscheidungsfreiheit.

Charakteristisch für die direkte Annäherungsmotivation bezüglich Unabhängigkeit ist demnach ein Streben nach unmittelbar positiven Gefühlen wie Freude und Stolz durch selbstverantwortliches Handeln, z.B. wenn die persönliche Freiheit als wichtiger Wert des Lebens angesehen wird. Bei einer indirekten Annäherungsmotivation bezüglich Autonomie wird das Autonomieverhalten instrumentalisiert zur Erreichung von Oberzielen wie z.B. Prestige oder unabhängige Bedürfnisbefriedigung. Eine direkte Vermeidungsmotivation bezüglich Unabhängigkeit liegt vor, wenn das unabhängigkeitsorientierte, autonome Handeln motiviert wird durch das Streben nach einer unmittelbaren Reduktion eigener negativer Emotionen wie z.B. ein Gefühl der Abhängigkeit, was dann mit einer negativen Selbstbewertung einhergehen kann. Unabhängigkeitsorientiertes Verhalten kann ebenfalls indirekt vermeidungsmotiviert sein. Diese Orientierung liegt vor, wenn z.B. selbständiges Handeln der Kritik von anderen beteiligten Personen vorbeugen soll.

#### f) Leistung

Leistungsorientiertes Verhalten ist motiviert durch das Streben nach Erfolg bei einer Aufgabe bezüglich eines relevanten Gütemaßstabs. Bei einer direkten Annäherungsmotivation bezüglich Leistung wird ein unmittelbares positives Erleben beim Leistungshandeln wie etwa das Lösen schwieriger Aufgaben angestrebt. Es wird Lernfreude erlebt. Bei einer indirekten Annäherungsmotivation besteht das angestrebte, mit positiven Emotionen verknüpfte Oberziel in einer erwünschten Leistungsfolge, z.B. Achtung von guten Leistungsergebnissen durch wichtige andere Personen. Charakteristisch für eine direkte Vermeidungsmotivation bezüglich Leistung ist ein Streben nach der direkten Beseitigung unangenehmer Emotionen durch das Leistungshandeln, etwa wenn gelernt wird, um die Angst vor dem Versagen zu reduzieren. Die indirekte Vermeidungsmotivation bezüglich Leistung besteht darin, dass negative Emotionen anderer Personen (wie z.B. Enttäuschung über das eigene Leistungsversagen) vermieden werden sollen, um eigene negative Emotionen, wie z.B. Scham, zu verhindern.

#### g) Anschluss und Kontaktbereitschaft

Das Anschlussmotiv bestimmt das Streben nach Anschluss an bisher fremde Personen (Heckhausen, 1980). Die Ausprägung dieses Kontaktbedürfnisses prägt den Wunsch nach der Aufnahme von Kontakten auch zu unbekannten Personen (vgl. Deutscher, 2012).

Bei einer direkten Annäherungsmotivation bezüglich Anschluss nimmt eine Person Kontakte auf, da diese Kontaktaufnahmen ihr unmittelbar Freude bereiten und Wohlbefinden auslösen. Eine indirekte Annäherungsmotivation bezüglich Anschluss besteht, wenn die Kontaktaufnahme instrumentalisiert wird für ein positiv bewertetes Oberziel, z.B. berufliche Vorteile oder Selbstdarstellung. Charakteristisch für eine direkte Vermeidungsmotivation bezüglich Anschluss ist das Streben nach der direkten Reduktion negativer Emotionen wie Einsamkeit oder Langeweile durch das Herstellen von Anschluss. Bei einer indirekten Vermeidungsmotivation bezüglich Anschluss steht eine Orientierung an der sozialen Umwelt im Vordergrund. Ziel

ist es in diesem Fall z.B., eine Enttäuschung anderer Personen über ein mögliches ungeselliges Verhalten zu verhindern.

#### h) Partnerschaft und Intimität

Als Intimitätsmotiv wird das Streben nach der Aufrechterhaltung, Verfestigung und Vertiefung intimer Kontakte und Beziehungen bezeichnet (Baumeister & Leary, 1995). Das Streben nach einer festen Partnerschaft kann als prototypisch für das Intimitätsmotiv bewertet werden. Bei einer direkten Annäherungsmotivation bezüglich Partnerschaft wird das partnerschaftliche Zusammensein genossen, die Partnerschaft an sich wird direkt und unmittelbar mit positiven Gefühlen verbunden. Eine indirekte Annäherungsmotivation bezüglich Partnerschaft ist auch gekennzeichnet durch mit der Partnerschaft assoziierte positive Gefühle, allerdings werden diese erreicht durch eine Instrumentalisierung der Partnerschaft für andersthematische Oberziele, wie etwa das Gründen einer Familie. Charakteristisch für eine direkte Vermeidungsmotivation bezüglich Partnerschaft ist, dass die Partnerschaft zur direkten Reduktion negativer Emotionen wie Einsamkeit dienen soll. Bei einer indirekten Vermeidungsmotivation bezüglich Partnerschaft bekommt das soziale Umfeld eine zentrale Bedeutung. Partnerschaftsorientiertes Handeln ist in diesem Fall motiviert durch den Wunsch, z.B. Sorgen um die eigene Beziehungsfähigkeit bei anderen zu vermeiden.

#### i) Selbstkontrolle und Regelbewusstsein

Ein Motiv zur Selbstkontrolle kann als Anlass für das Streben nach Ordnung und Selbstkontrolle verstanden werden. Personen mit hoher Ausprägung des Selbstkontrollmotivs verhalten sich regelkonform und ordnungsliebend (Reiss, 2000).

Charakteristisch für eine direkte Annäherungsmotivation bezüglich Selbstkontrolle ist, dass positive Gefühle durch das Einhalten von Regeln und das Herstellen von Ordnung direkt angestrebt werden. Bei einer indirekten Annäherungsmotivation bezüglich Selbstdisziplin steht die Instrumentalisierung des selbstdisziplinierenden Verhaltens zum Zweck der Erreichung eines Oberziels wie Anerkennung oder Aufstiegschancen im Vordergrund. Eine direkte Vermeidungsmotivation ist durch das Streben nach einer unmittelbaren Vermeidung eigener negativer Emotionen durch Selbstkontrolle gekennzeichnet, vor allem eigene Scham- oder Schuldgefühle sollen reduziert oder verhindert werden. Demgegenüber zielt das eigene Verhalten bei einer indirekten Vermeidungsmotivation bezüglich Selbstkontrolle darauf ab, negative Gefühle bei anderen Personen, z.B. Enttäuschung über regelabweichendes Verhalten zu verhindern. Dies dient letztendlich der Prävention eigener negativer Emotionen (wie Scham oder Schuld).

#### j) Soziales Engagement und Hilfsbereitschaft

Das Motiv zur Hilfeleistung bestimmt das Ausmaß des Strebens nach Unterstützung anderer Personen (Bierhoff, 2002; Borkenau, 1996).

Eine direkte Annäherungsmotivation bezüglich Hilfeleistung besteht, wenn eine Person z.B. Freude daran hat, Personen zu unterstützen, oder hilfsbereit ist, weil dies direkt einher geht mit positiven Emotionen. Bei einer indirekten Annäherungsmotivation bezüglich Hilfeleistung liegt eine Instrumentalisierung des Unterstützungsverhaltens für das Erreichen eines Oberziels vor. Dies ist z.B. der Fall, wenn die handelnde Person erwartet, dass das Hilfeleistungsverhalten von Seiten der sozialen Umwelt belohnt wird, sie Anerkennung und Prestige gewinnt. Im Bereich der Vermeidungsmotivation ist für eine direkte Vermeidungsmotivation bezüglich Hilfeleistung charakteristisch, dass eine Verminderung eines aktuellen schlechten Gewissens oder bestehenden Schamgefühls bei unterlassener Hilfeleistung die Quelle der Motivation darstellt. Auch Mitleid als vorhandenes negatives Gefühl kann ein Beispiel für eine direkte Vermeidungsorientierung beim Hilfehandeln sein. Das zentrale Kennzeichen der indirekten Vermeidungsmotivation bezüglich Hilfeleistung ist, dass die Unterstützung anderer Personen motiviert ist durch die Erwartung einer negativen Bewertung der eigenen Person, wenn Hilfeleistung unterlassen wird. Andere Personen werden in diesem Fall unterstützt, um sie nicht zu enttäuschen.

#### k) Sparen und Besitz

Das Sparmotiv zielt nach Reiss (2000) darauf ab, sich abgesichert zu fühlen. Ein Zurückhalten von Geld zu Gunsten einer Steigerung des Kapitals wird angestrebt. Bereits Keynes (1947) schlägt eine Differenzierung des Sparmotivs in verschiedene Aspekte vor. Die vorgenommene Differenzierung macht deutlich, dass das Sparverhalten in zahlreiche unterschiedliche Gründe (z.B. Sicherheits-, Rendite- oder Autonomiestreben) differenziert werden kann.

Nach dem *Zweidimensionalen Modell metatetelischer Orientierungen (ZMMO)*; Mees & Schmitt, 2003) liegt eine direkte Annäherungsmotivation zum Sparen vor, wenn das Zurückhalten des Geldes motiviert wird durch direkt erlebte positive Emotionen wie Stolz und Freude über das Anwachsen der Sparsumme. Bei einer indirekten Annäherungsmotivation bezüglich Sparen ist das Sparen an sich Mittel zum Zweck der Erreichung eines Oberziels wie dem Erlangen von Prestige durch einen luxuriösen Lebensstil oder Autonomie. Charakteristisch für eine direkte Vermeidungsmotivation ist, dass der Sparer sein Geld zurückhält, um direkt negative Emotionen wie Scham über die eigene Armut zu reduzieren. Bei einer indirekten Vermeidungsmotivation bezüglich Sparen sind sowohl der soziale Aspekt als auch die Zukunftsperspektive entscheidend für das Antizipieren negativer Emotionen. Eine indirekte Vermeidungsmotivation bezüglich Sparen liegt folglich sowohl vor, wenn durch das Anhäufen von Besitz eine Abhängigkeit von anderen vermieden werden soll als auch, wenn das Sparen der Absicherung der eigenen finanziellen Situation im Alter dient.

## 1.2 Testaufbau

Der TEMEO-R besteht aus insgesamt 44 Skalen: Zu jedem der 11 Motivbereiche (Aggression und Vergeltung, Macht und Prestige, Familie, Hedonismus und Aufgeschlossenheit, Individualismus und Unabhängigkeit, Kontaktbereitschaft, Leistung, Partnerschaft und Intimität, Selbstkontrolle und Regelbewusstsein, sozi-

ales Engagement und Hilfsbereitschaft, Sparen und Besitz) liegen je vier Skalen zur Erfassung der metateli-schen Orientierungen (direkte und indirekte Annäherungs- sowie direkte und indirekte Vermeidungsmotiva-tion) vor. Die Skalen können zur Erfassung der Motivstruktur komplett eingesetzt werden; in diesem Fall ist es möglich, das metatelische Profil von Personen auch über verschiedene Inhaltsbereiche hinweg zu analy-sieren. Es können auch die vier Skalen der metatelischen Orientierungen eines Motivbereiches herausgegrif-fen werden, um die Struktur eines speziellen Motivs (z.B. Macht und Prestige) zu untersuchen.

### 1.3 Auswertungsmodus

Die Antworten sind im geschlossenen Format vorgegeben: "sehr unzutreffend", "unzutreffend", "weder noch", "zutreffend", "sehr zutreffend".

### 1.4 Auswertungshilfen

Die Skalenwerte werden bestimmt durch die Bildung des arithmetischen Mittels der zugehörigen Items.

### 1.5 Auswertungszeit

Empfehlenswert ist eine elektronische Befragung, bei der die gewonnenen Daten direkt in ein Statistikprogramm importiert werden können (z.B. Erstellung mit *LimeSurvey*).

### 1.6 Itembeispiele

"Ich engagiere mich für wohltätige Zwecke, weil es mein Gewissen beruhigt."

### 1.7 Items

#### I) Leistung

A<sub>Dir</sub>

1. Ich bin begierig, immer neues Wissen zu erwerben.
36. Anspruchsvolle Aufgaben sind für mich eine Herausforderung, um mein Können zu erproben.
98. Ich tüftle gerne und lange auch an kniffligen Problemen.
78. Ich empfinde große Befriedigung darüber, meine eigene Leistungsfähigkeit zu steigern.

A<sub>Ind</sub>

129. Ich suche häufig nach neuen Herausforderungen, um mit meiner Tüchtigkeit andere zu beeindrucken.
13. Ich liebe es, mir mit meinem Wissen den Respekt meiner Mitmenschen zu verschaffen.
160. Es beschämt mich, wenn ich etwas nicht weiß, obwohl ich es hätte wissen müssen.

V<sub>Dir</sub>

- 60. Ich gebe bei jeder Aufgabe mein Bestes, um vor mir selbst bestehen zu können.
- 118. Was meine Arbeit angeht, bin ich selbst mein schärfster Kritiker.

V<sub>Ind</sub>

- 146. In beruflicher Hinsicht bemühe ich mich sehr, Kritik von anderen zu vermeiden.
- 40. Ich lerne bzw. arbeite hart, um mich nicht zu blamieren.
- 161. In beruflicher Hinsicht strenge ich mich sehr an, um Fehler und mögliche abfällige Bemerkungen von Anderen zu vermeiden.

## II) Macht

A<sub>Dir</sub>

- 59. Akademische Titel und andere Ehrungen beeindruckten mich sehr.
- 74. Bei Entscheidungen in einer Gruppe behalte ich gewöhnlich das letzte Wort.
- 6. Wenn ich mit anderen zusammenarbeite, übernehme ich häufig die Initiative.
- 119. Es ist mir wichtig, dass andere das tun, was ich ihnen sage.
- 130. Mein größter Wunsch ist, dass ich von anderen geschätzt und respektiert werde.
- 162. Ich möchte gerne bei meinen Leuten "das Sagen" haben.

A<sub>Ind</sub>

- 86. Ich strebe nach Einfluss, um auch mehr Geld verdienen zu können.
- 25. Ich strebe eine angesehene Position an, um allein nach meinen Vorstellungen leben zu können.

V<sub>Dir</sub>

- 41. Ohne Einfluss auf andere würde meine Selbstachtung leiden.
- 140. Wenn meine Kollegen bzw. Kommilitonen mehr anerkannt werden als ich, macht mich das unzufrieden.
- 163. Wenn die Anderen mich nicht respektieren, geht meine Selbstachtung "in den Keller"

V<sub>Ind</sub>

- 16. Ich versuche, mich so oft wie möglich durchzusetzen, damit ich nicht als Schwächling gelte.
- 99. Es ist mir wichtig, eine angesehene soziale Position zu erreichen, um nicht als Versager dazustehen.

## III) Partnerschaft

A<sub>Dir</sub>

- 76. Eine glückliche Liebesbeziehung ist für mich das Wichtigste im Leben.
- 104. Mit einem Partner/einer Partnerin fühle ich mich geborgen und sicher.
- 91. Ich genieße das Zusammensein mit meinem Partner/meiner Partnerin.
- 14. Mit einem Partner/einer Partnerin macht alles viel mehr Spaß.

A<sub>Ind</sub>

- 43. Ich kann Sex im Rahmen einer festen Beziehung einfach mehr genießen.
- 111. Für mich ist eine feste Beziehung die Voraussetzung für eigene Kinder.

- 164. Ich kann Sex nur mit jemandem genießen, den ich auch liebe.
- 165. Mit einem Partner/einer Partnerin wird man doch mehr respektiert als ohne.

V<sub>Dir</sub>

- 52. Schon allein, um nicht mehr einsam zu sein, ziehe ich eine Zweierbeziehung dem Single-Dasein vor.
- 2. Ohne eine enge gefühlsmäßige Beziehung ist das Leben sehr schwer.
- 166. Ohne eine feste Partnerschaft würde ich an mir selbst zweifeln.
- 167. Ohne Liebesbeziehung wäre mein Leben nicht ausgefüllt.

V<sub>Ind</sub>

- 124. Meine Freunde und Verwandten machen sich Sorgen, wenn ich keine feste Beziehung habe.
- 26. Ohne eine feste Partnerschaft könnten andere denken, ich sei beziehungsunfähig.

#### IV) Familie

A<sub>Dir</sub>

- 27. Meine Familie ist das Wichtigste in meinem Leben.
- 105. Ich liebe meine Familie über alles.
- 126. Ich kann mir ein Leben ohne eigene Familie gar nicht vorstellen.
- 17. Ich genieße unser Familienleben.

A<sub>Ind</sub>

- 8. Eine Familie bietet die beste Möglichkeit, die eigenen Wertvorstellungen und Erfahrungen weiterzugeben.
- 73. Ich liebe es, für meine Familie da zu sein und sie zu unterstützen.

V<sub>Dir</sub>

- 42. Ohne Familie ist das Leben unausgefüllt und leer.
- 92. Ohne Familie käme ich mir nutzlos vor.

V<sub>Ind</sub>

- 113. Wer sich gegen eine eigene Familie entscheidet, gilt leicht als egoistisch.
- 57. Ich bringe manches Opfer, um meine Familie nicht zu enttäuschen.
- 168. Wer keine eigene Familie gründet, braucht sich nicht zu wundern, wenn sich im Alter niemand um ihn kümmert.
- 169. Ohne eigene Familie wäre ich gesellschaftlich nicht voll akzeptiert.

#### V) Unabhängigkeit/Individualismus

A<sub>Dir</sub>

- 115. Meine Unabhängigkeit und persönliche Freiheit sind mir das Wichtigste im Leben.
- 83. Ich möchte etwas Besonderes sein, nicht wie alle anderen.
- 93. Ich liebe es, unabhängig von anderen zu sein.
- 54. Ich möchte am liebsten nur für mich selbst verantwortlich sein.

A<sub>Ind</sub>

- 12. Ich arbeite am liebsten völlig selbständig, um zeigen zu können, was ich alles kann.
- 103. Ich bin gerne unabhängig, damit ich meinen spontanen Wünschen sofort nachkommen kann.
- 170. Ich lebe gern für mich, damit ich tun und lassen kann, was ich will.
- 171. Ich arbeite gern allein, damit ich meine Ziele auf meine Art und Weise erreichen kann.

V<sub>Dir</sub>

- 108. Meine Selbstachtung lässt es nicht zu, dass ich von anderen abhängig bin.
- 30. Wenn ich nicht so sein darf wie ich bin, leidet meine Selbstachtung.
- 172. Ich bitte ungern um Rat und Hilfe, weil mir dies meine eigene Abhängigkeit vor Augen führt.
- 190. Es beschämt mich, wenn ich Probleme nicht völlig selbständig lösen kann.

V<sub>Ind</sub>

- 46. Ich arbeite gerne für mich, damit keiner mich kritisieren kann.
- 62. Ich arbeite gerne für mich, damit meine Schwächen und Fehler anderen verborgen bleiben.

#### VI) Soziales Engagement/Hilfsbereitschaft

A<sub>Dir</sub>

- 106. Für andere da zu sein gibt meinem Leben erst Sinn.
- 28. Es gibt mir ein gutes Gefühl, jemandem helfen zu können.
- 112. Es macht mir Freude, wenn ich anderen helfen kann.
- 44. Ich engagiere mich sehr für unser Allgemeinwohl.
- 145. Ich liebe es, Kinder bzw. Jugendliche zu fördern und zu erziehen.

A<sub>Ind</sub>

- 4. Ich helfe gerne Leuten in einer Notlage, wenn ich dadurch einen guten Eindruck machen kann.
- 173. Ich bin gerne behilflich, auch um Anderen ein gutes Beispiel zu geben.

V<sub>Dir</sub>

- 55. Ich engagiere mich für wohltätige Zwecke, weil es mein Gewissen beruhigt.
- 78. Ich kümmere mich um andere auch aus Verantwortungs- bzw. Pflichtgefühl.
- 174. Ich helfe Anderen, auch um Schuldgefühle zu vermeiden.
- 175. Wenn ich nicht helfe, wo ich kann, würde ich mich schämen.

V<sub>Ind</sub>

- 18. Ich unterstütze andere, um sie nicht zu enttäuschen.
- 90. Ich helfe meinen Kollegen bzw. Kommilitonen, damit sie mich nicht für unsozial halten.
- 176. Ich bin Anderen behilflich, um keinen schlechten Eindruck zu machen.

#### VII) Sparen/Besitz

A<sub>Dir</sub>

- 69. Es macht mich stolz, wenn mein Ersparnis wächst.
- 114. Es macht mir Spaß, wenn sich meine Geldanlageentscheidungen als richtig erweisen.

15. Es ist eine Herausforderung für mich, mein Geld zu vermehren.

94. Ich bin stolz auf mein Eigentum.

A<sub>Ind</sub>

82. Ich spare, damit es meiner Familie (später) mal gut gehen wird.

29. Ich möchte zu Geld kommen, um mit meinem Lebensstil beeindrucken zu können.

177. Ich spare, damit ich von Anderen unabhängig bin.

178. Geld zu haben ist mir wichtig, um tun und lassen zu können, was ich will.

V<sub>Dir</sub>

107. Ich möchte viel Geld verdienen, um mich nicht als Versager zu fühlen.

7. Ich spare, damit ich vor mir selbst bestehen kann.

179. Es würde mich beschämen, wenn ich später nicht zu Geld komme.

180. Wenn ich es nicht zu materiellem Wohlstand schaffe, leidet meine Selbstachtung.

V<sub>Ind</sub>

56. Ich möchte viel Geld verdienen, damit andere nicht auf mich herabsehen können.

142. Ich möchte viel Geld verdienen, damit ich später nicht von anderen abhängig bin.

#### VIII) Kontaktbereitschaft/Anschlussmotivation

A<sub>Dir</sub>

9. Ich bin sehr gerne unter Menschen.

116. Ich lerne sehr gerne neue Leute kennen.

127. Es fällt mir sehr leicht, auch mit unbekannten Leuten ins Gespräch zu kommen.

70. Ich flirte sehr gerne.

A<sub>Ind</sub>

47. Ich suche und halte gern Kontakt zu Leuten, die mir beruflich nützen können.

84. Ich bin gern in Gesellschaft, weil ich mit meinem Humor und Charme andere beeindrucken kann.

181. Damit das Leben abwechslungsreicher verläuft, lerne ich sehr gerne neue Leute kennen.

V<sub>Dir</sub>

20. Wenn ich nicht unter Menschen bin, langweile ich mich schnell.

122. Wenn ich nicht in Gesellschaft anderer Menschen bin, fühle ich mich schnell einsam.

V<sub>Ind</sub>

31. Ich komme so mancher Einladung nur deshalb nach, um die Erwartungen meiner Gastgeber nicht zu enttäuschen.

134. Ich besuche manches Fest, nur um nicht als ungesellig zu gelten.

#### IX) Hedonismus/Aufgeschlossenheit

A<sub>Dir</sub>

63. Ich möchte vor allem Spaß haben und mein Leben genießen.

85. Essen und Trinken sind für mich mit die schönsten Freuden im Leben.

- 117. Mich reizt das Neue, die ständige Abwechslung.
- 32. Mich reizt es, spannende Abenteuer zu erleben.
- 96. Sex ist für mich das Schönste im Leben.

A<sub>Ind</sub>

- 97. Ich lasse mich gern auf aufregende Unternehmungen ein, wenn ich damit andere beeindrucken kann.
- 48. Kulturelle Veranstaltungen (z.B. Konzerte, Ausstellungen) bieten mir eine gute Möglichkeit, interessante Menschen kennenzulernen.
- 182. Ich mache alle Abenteuer mit, wenn ich dadurch Anderen imponieren kann.
- 183. Sex ist für mich ein wichtiges Mittel, meine Partnerschaft zu festigen.

V<sub>Dir</sub>

- 10. Ich brauche immer neue Abwechslungen, sonst langweile ich mich.
- 128. Ich bin es meiner Selbstachtung schuldig, allen neuen Erfahrungen gegenüber aufgeschlossen zu sein.
- 184. Ich langweile mich schnell, wenn ich keine spannenden Abenteuer erlebe.
- 185. Ich fühle mich unattraktiv, wenn ich längere Zeit keinen Sex habe.

V<sub>Ind</sub>

- 71. Mein Kunstinteresse ist manchmal nur vorgetäuscht, damit die anderen mich nicht für einen "Kulturbanausen" halten.
- 135. Ich probiere auch sehr exotische Speisen, damit mich die anderen nicht für spießig halten.
- 186. Es kommt schon vor, dass ich beim Sex nur mitmache, um meinen Partner/meine Partnerin nicht zu enttäuschen.

#### X) Selbstkontrolle und Regelbewusstsein

A<sub>Dir</sub>

- 72. Recht und Ordnung müssen in jeder Gemeinschaft (Staat, Familie) unbedingt respektiert werden.
- 88. Ich komme meinen Pflichten ohne Verzögerung nach.
- 34. Ich bin diszipliniert und selbstbeherrscht.
- 81. In meinem Leben richte ich mich wesentlich nach moralischen Regeln.
- 147. Traditionen haben auch ihr Gutes.

A<sub>Ind</sub>

- 23. Ich halte die Straßenverkehrsregeln strikt ein, auch um anderen ein gutes Beispiel zu geben.
- 187. Ich erfülle meine Pflichten gewissenhaft, damit mich meine Umwelt respektiert.
- 101. Wenn ich meine Pflichten erfülle, habe ich ein gutes Gewissen.
- 188. Unser Gemeinwohl hängt davon ab, dass sich jeder an die Regeln (Gesetze, Vorschriften) hält.
- 189. Ich bin sehr diszipliniert, damit ich später eine einflussreiche berufliche Position erreiche.

V<sub>Dir</sub>

- 66. Wenn ich meine Pflichten versäume, bekomme ich starke Schuldgefühle.
- 120. Wenn ich meinen Verantwortlichkeiten nicht nachkomme, leidet meine Selbstachtung.

V<sub>Ind</sub>

49. Ich halte die Regeln und Gesetze unserer Gesellschaft ein, um anderen keine Angriffsfläche zu geben.
132. Ich halte moralische Regeln ein, damit ich mich nicht vor anderen schämen muss.

## XI) Aggression/Vergeltung

A<sub>Dir</sub>

11. Manche Leute halten mich für streitsüchtig.
79. Ich glaube an das Motto: Rache ist süß.
121. Wenn ich wütend bin, kann ich andere schon mal anschreien.
19. In Streitgesprächen kann ich auch mal laut werden.

A<sub>Ind</sub>

39. Um sich im Leben durchzusetzen, braucht man schon eine gehörige Portion Rücksichtslosigkeit.
89. Um sich Respekt zu verschaffen, muss man sich für erlittene Kränkungen rächen.

V<sub>Dir</sub>

51. Ein mir zugefügtes Unrecht muss ich vergelten, um meine Selbstachtung nicht zu verlieren.
102. Eine Kränkung geht mir erst dann aus dem Kopf, wenn ich sie vergolten habe.

V<sub>Ind</sub>

67. Wer nicht energisch seine "Ellenbogen" einsetzt, wird von den anderen untergebuttert.
111. Wer nicht auch manchmal aggressiv ist, wird leicht zum Fußabtreter der anderen.

## 2. Durchführung

### 2.1 Testformen

Die Skalen können im Einzel- sowie im Gruppensetting eingesetzt werden. Eine Parallelförmigkeit liegt nicht vor.

### 2.2 Altersbereiche

Der Fragebogen ist erprobt an einer studentischen Stichprobe, insofern wird der Einsatz für Jugendliche ab dem 16. Lebensjahr und für Erwachsene empfohlen.

### 2.3 Durchführungszeit

Instruktion und Datenerhebung beanspruchen etwa 25 Minuten.

### 2.4 Material

Benötigt werden Fragebogen und Schreibgerät oder PC und Eingabegerät.

## 2.5 Instruktion

"Der nachfolgende Fragebogen enthält Aussagen über Motive und Werte von Menschen. Lesen Sie bitte jede dieser Aussagen aufmerksam durch und entscheiden Sie, ob diese *für Sie persönlich* zutrifft oder nicht. Zur Beantwortung jeder der Aussagen steht Ihnen eine fünfstufige Skala zur Verfügung. Kreuzen Sie bitte an:

**sehr unzutreffend:** wenn Sie die Aussage für völlig unzutreffend halten bzw. ihr auf keinen Fall zustimmen.

**unzutreffend:** wenn Sie die Aussage für unzutreffend halten bzw. ihr eher nicht zustimmen.

**weder noch (neutral):** wenn Sie die Aussage weder für zutreffend noch für unzutreffend halten bzw. ihr eher nicht zustimmen.

**zutreffend:** wenn Sie die Aussage für zutreffend halten bzw. ihr eher zustimmen.

**sehr zutreffend:** wenn Sie die Aussage für völlig zutreffend halten bzw. ihr völlig zustimmen.

Es gibt in diesem Fragebogen keine "richtigen" oder "falschen" Antworten. Es kommt einzig auf ihre persönliche Einschätzung an. Bitte beantworten Sie die Fragen so wahrheitsgemäß wie möglich. Selbstverständlich werden Ihre Angaben streng vertraulich behandelt. Kreuzen Sie bitte die Antwortmöglichkeit an, die Ihrer Sichtweise am besten entspricht. Lassen Sie bitte keine Aussage aus. Treffen Sie ihre Entscheidung stets für eine Aussage *als Ganzes*. Stimmen Sie also bitte nur zu, wenn die gesamte Aussage für Sie zutrifft.

Eine Aussage könnte z.B. lauten: "Ich lese viel, um mich weiterzubilden."

Wenn Sie nun beispielsweise viel lesen, sich dabei aber nicht weiterbilden, sondern vor allem entspannen wollen, dann sollten Sie angeben, dass diese Aussage "unzutreffend" oder "sehr unzutreffend" für Sie ist. Die Antwortmöglichkeit "zutreffend" oder "sehr zutreffend" sollten Sie in diesem Beispiel nur wählen, wenn Sie sowohl viel lesen als auch sich dadurch weiterbilden wollen. Sie können jetzt mit der Beantwortung des Fragebogens beginnen." (Mees & Schmitt, 2003, S. 43).

## 2.6 Durchführungsvoraussetzungen

Der Fragebogen sollte nur durch Personen mit hinreichenden methodischen Kenntnissen und Kompetenzen im Kontext entsprechender Forschungsvorhaben eingesetzt werden.

## 3. Testkonstruktion

Eine Erprobung der Items sowie die Bestimmung der Testgütekriterien der Reliabilität und Validität ist im Rahmen des Forschungsprojektes "Studienwahlzweifel und Studienwahlstabilität: Die Bedeutung der Lebensmotive und der metakognitiven Orientierungen bei Studierenden unterschiedlicher Fachbereiche" (Deutscher, 2012) durchgeführt worden. Die mittels des TEMEO-R befragte Stichprobe bestand aus 1546 Teilnehmern, von denen 71% (n= 1098) weiblich und 29% (n= 448) männlich waren. Die Studienteilnehmer sind mittels LimeSurvey online befragt worden. Bei allen befragten Personen handelte es sich um Studierende unterschiedlicher Fachbereiche. Anhand der Itemkennwerte sind während der Forschungsaktivität aus einem umfangreichen Ausgangsfragebogen diejenigen Items mit den besten Kennwerten zur Bildung der Skalen ausgewählt worden. Diese Items bilden den TEMEO-R.

## 4. Gütekriterien

### 4.1 Objektivität

Aufgrund feststehender Instruktionen sowie eindeutiger Antwortkategorien können die Durchführungs- und die Auswertungsobjektivität als gegeben bewertet werden.

## 4.2 Reliabilität

a) Interne Konsistenz. Für jeden Motivbereich werden jeweils die Cronbachs Alpha-Werte für die vier metatelistischen Orientierungen angegeben sowie die interne Konsistenz bei einer Zusammenfassung der Ausprägung der Motivation in einem Motivbereich über die metatelistischen Orientierungen hinaus.

<b>Leistung</b>	ADir: .605	AInd: .430	VDir: .510	VInd: .583	Gesamt: .721
<b>Macht</b>	ADir: .618	AInd: .595	VDir: .559	VInd: .609	Gesamt: .788
<b>Partnerschaft</b>	ADir: .808	AInd: .564	VDir: .664	VInd: .532	Gesamt: .803
<b>Familie</b>	ADir: .844	AInd: .592	VDir: .717	VInd: .528	Gesamt: .850
<b>Unabhängigkeit</b>	ADir: .844	AInd: .686	VDir: .583	VInd: .828	Gesamt: .793
<b>Hilfeleistung und soziales Engagement</b>	ADir: .684	AInd: .413	VDir: .575	VInd: .637	Gesamt: .798
<b>Sparen und Besitz</b>	ADir: .796	AInd: .521	VDir: .709	VInd: .521	Gesamt: .879
<b>Kontakt und Anschluss</b>	ADir: .757	AInd: .531	VDir: .698	VInd: .610	Gesamt: .717
<b>Hedonismus und Aufgeschlossenheit</b>	ADir: .622	AInd: .500	VDir: .539	VInd: .505	Gesamt: .749
<b>Selbstkontrolle und Disziplin</b>	ADir: .557	AInd: .550	VDir: .581	VInd: .632	Gesamt: .783
<b>Aggression</b>	ADir: .631	AInd: .497	VDir: .749	VInd: .667	Gesamt: .811

Die interne Konsistenz der Skalen fällt überwiegend ausreichend bis befriedigend aus. Einige Skalen weisen eher unbefriedigende, verbesserungswürdige interne Konsistenzen auf. Dies wird auf die theoretisch begründete Heterogenität der Skalen zurückgeführt (vgl. Deutscher, 2012). Vor allem die Gesamtskalen der Motivbereiche weisen durchgängig gute bis befriedigende interne Konsistenzen auf. In Hinblick auf die internen Skalenkonsistenzen wird der TEMEO-R lediglich als Verfahren zum Einsatz in der Forschung empfohlen, er ist nicht zur Individualdiagnostik geeignet.

b) Retestreliabilität: Für jede metatelistische Orientierung wird in der folgenden Tabelle (nach Deutscher, 2012, S. 127-128) die Korrelation zwischen den zu Zeitpunkt T1 erhobenen Daten mit den sechs Wochen später zu T2 erhobenen Daten erstellt. Angegeben ist jeweils die Korrelation der Skalenpaare nach Pearson sowie deren Signifikanz (\*\*  $p < .001$ , \*  $p < .05$ , ns = nicht signifikant).

TEMEO-R-Skala	Korrelation (Pearson) zwischen den Messzeitpunkten	Signifikanz
<b>Leistung</b>		
A <sub>Dir</sub> -Leistung	.767	**
A <sub>Ind</sub> -Leistung	.637	**
V <sub>Dir</sub> -Leistung	.684	**
V <sub>Ind</sub> -Leistung	.644	**
<b>Macht</b>		
A <sub>Dir</sub> -Macht	.736	**
A <sub>Ind</sub> -Macht	.696	**
V <sub>Dir</sub> -Macht	.777	**
V <sub>Ind</sub> -Macht	.666	**
<b>Partnerschaft</b>		
A <sub>Dir</sub> -Partnerschaft	.725	**
A <sub>Ind</sub> -Partnerschaft	.785	**
V <sub>Dir</sub> -Partnerschaft	.829	**
V <sub>Ind</sub> -Partnerschaft	.834	**
<b>Familie</b>		
A <sub>Dir</sub> -Familie	.752	**
A <sub>Ind</sub> -Familie	.640	**
V <sub>Dir</sub> -Familie	.585	**
V <sub>Ind</sub> -Familie	.664	**
<b>Unabhängigkeit</b>		
A <sub>Dir</sub> -Unabhängigkeit	.656	**
A <sub>Ind</sub> -Unabhängigkeit	.406	*
V <sub>Dir</sub> -Unabhängigkeit	.576	**
V <sub>Ind</sub> -Unabhängigkeit	.756	**
<b>Hilfeleistung</b>		
A <sub>Dir</sub> -Hilfe	.796	**
A <sub>Ind</sub> -Hilfe	.328	*
V <sub>Dir</sub> -Hilfe	.421	**
V <sub>Ind</sub> -Hilfe	.587	**
<b>Sparen und Besitz</b>		
A <sub>Dir</sub> -Sparen	.723	**
A <sub>Ind</sub> -Sparen	.732	**
V <sub>Dir</sub> -Sparen	.441	**
V <sub>Ind</sub> -Sparen	.577	**
<b>Kontakt und Anschluss</b>		
A <sub>Dir</sub> -Anschluss	.910	**
A <sub>Ind</sub> -Anschluss	.680	**
V <sub>Dir</sub> -Anschluss	.613	**
V <sub>Ind</sub> -Anschluss	.643	**
<b>Hedonismus</b>		
A <sub>Dir</sub> -Hedonismus	.748	**
A <sub>Ind</sub> -Hedonismus	.736	**
V <sub>Dir</sub> -Hedonismus	.251	ns
V <sub>Ind</sub> -Hedonismus	.668	**
<b>Selbstkontrolle und Disziplin</b>		
A <sub>Dir</sub> -Selbstkontrolle	.822	**
A <sub>Ind</sub> -Selbstkontrolle	.582	**
V <sub>Dir</sub> -Selbstkontrolle	.366	*
V <sub>Ind</sub> -Selbstkontrolle	.763	**
<b>Aggression</b>		
A <sub>Dir</sub> -Aggression	.698	**
A <sub>Ind</sub> -Aggression	.811	**
V <sub>Dir</sub> -Aggression	.790	**
V <sub>Ind</sub> -Aggression	.604	**

Für 38 der 44 Skalen ergeben sich Korrelationswerte über .50. In diesem Fall kann die Korrelationsstärke zwischen erster und zweiter Messung als gut bezeichnet werden. Die Retestreliabilitäten und damit Stabilitäten dieser Skalen können als gegeben angenommen werden.

### 4.3 Validität

Die Skalen des TEMEO-R sind einer Validierung unterzogen worden. Zur Validierung sind unterschiedliche Herangehensweisen gewählt worden.

a) Als Außenkriterien sind die Big-Five zur Prüfung der entsprechenden konvergenten oder diskriminanten Validität herangezogen worden (vgl. Deutscher, 2012). Die TEMEO-R-Skalen weisen. Wie die folgende Tabelle nach Deutscher (2012, S. 132) im Überblick zeigt, zufriedenstellende hypothesenkonforme konvergente und diskriminante Validitäten zu den Außenkriterien der Big-Five auf.

BFI-K-Skala	TEMEO-R-Skala	Korrelationskoeffizient	Signifikanz
Extraversion	A <sub>Dir</sub> Kontakt	$r_s = .642$	**
	A <sub>Ind</sub> Kontakt	$r_s = .412$	**
	V <sub>Dir</sub> Kontakt	$r_s = .152$	**
	V <sub>Ind</sub> Kontakt	$r_s = -.113$	**
	A <sub>Dir</sub> Hedonismus	$r_s = .320$	**
	A <sub>Ind</sub> Hedonismus	$r_s = .268$	**
	V <sub>Dir</sub> Hedonismus	$r_s = .275$	**
	V <sub>Ind</sub> Hedonismus	$r_s = -.034$	Ø
Gewissenhaftigkeit	A <sub>Dir</sub> Leistung	$r_s = .319$	**
	A <sub>Ind</sub> Leistung	$r_s = .112$	**
	V <sub>Dir</sub> Leistung	$r_s = .458$	**
	V <sub>Ind</sub> Leistung	$r_s = .161$	**
Verträglichkeit	A <sub>Dir</sub> Aggression	$r_s = -.201$	**
	A <sub>Ind</sub> Aggression	$r_s = -.171$	**
	V <sub>Dir</sub> Aggression	$r_s = -.115$	**
	V <sub>Ind</sub> Aggression	$r_s = -.166$	**
Neurotizismus	Direkte Annäherung	$r_s = -.036$	Ø
	Indirekte Annäherung	$r_s = .059$	*
	Direkte Vermeidung	$r_s = .382$	**
	Indirekte Vermeidung	$r_s = .386$	**
	A <sub>Dir</sub> Kontakt	$r_s = -.231$	**
	A <sub>Ind</sub> Kontakt	$r_s = -.109$	**
	V <sub>Dir</sub> Kontakt	$r_s = .210$	**
	V <sub>Ind</sub> Kontakt	$r_s = .278$	**
Offenheit	A <sub>Dir</sub> Hedonismus	$r_s = .209$	**
	A <sub>Ind</sub> Hedonismus	$r_s = .295$	**
	V <sub>Dir</sub> Hedonismus	$r_s = .216$	**
	V <sub>Ind</sub> Hedonismus	$r_s = -.198$	**

\*\*  $p < .001$ , \*  $p < .05$ , ns = nicht signifikant

b) Als weiterer Schritt der Validitätsprüfung ist eine innere Validierung der Skalen durch eine Faktorenanalyse vorgenommen worden. Die in einer Varimax-Rotation extrahierten Faktoren entsprechen überwiegend der Einteilung in die elf Motivbereiche. Zehn der elf Motivbereiche weisen eine enge inhaltliche Überein-

stimmung der möglichen metatetelischen Orientierungen eines Motivbereiches auf, mindestens drei der vier metatetelischen Orientierungen laden auf demselben Faktor (vgl. Deutscher, 2012). Die inhaltliche Konsistenz der Motivbereiche ist dabei vor allem zwischen der jeweiligen direkten und indirekten Annäherungsmotivation sowie der direkten Vermeidungsmotivation eines Motivbereiches dominant (vgl. Mees & Schmitt, 2003). In der folgenden Tabelle nach Deutscher (2012, S. 135) werden zu Gunsten der Übersichtlichkeit lediglich Faktorladungen ab .35 berichtet.

	Faktor									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A <sub>Dir</sub> _Leistung								.638		
A <sub>Ind</sub> _Leistung				.628						
V <sub>Dir</sub> _Leistung								.737		
V <sub>Ind</sub> _Leistung									.436	
A <sub>Dir</sub> _Macht				.573						
A <sub>Ind</sub> _Macht	.687									
V <sub>Dir</sub> _Macht				.454	.363					
V <sub>Ind</sub> _Macht	.483			.421						
A <sub>Dir</sub> _Partnerschaft										.700
A <sub>Ind</sub> _Partnerschaft		.390								.515
V <sub>Dir</sub> _Partnerschaft										.740
V <sub>Ind</sub> _Partnerschaft						.570				
A <sub>Dir</sub> _Familie		.819								
A <sub>Ind</sub> _Familie		.822								
V <sub>Dir</sub> _Familie		.726								
V <sub>Ind</sub> _Familie		.437				.360				
A <sub>Dir</sub> _Unabhängigkeit							.671			
A <sub>Ind</sub> _Unabhängigkeit							.552			
V <sub>Dir</sub> _Unabhängigkeit							.515			
V <sub>Ind</sub> _Unabhängigkeit										
A <sub>Dir</sub> _Hilfe		.511	.360							
A <sub>Ind</sub> _Hilfe				.639						
V <sub>Dir</sub> _Hilfe				.406						
V <sub>Ind</sub> _Hilfe				.573						
A <sub>Dir</sub> _Sparen	.715									
A <sub>Ind</sub> _Sparen	.679									
V <sub>Dir</sub> _Sparen	.635									
V <sub>Ind</sub> _Sparen	.712									
A <sub>Dir</sub> _Kontakt			.839							
A <sub>Ind</sub> _Kontakt	.362		.536	.394						
V <sub>Dir</sub> _Kontakt			.485			.352				.404
V <sub>Ind</sub> _Kontakt						.578				
A <sub>Dir</sub> _Hedonismus			.585							
A <sub>Ind</sub> _Hedonismus			.522							
V <sub>Dir</sub> _Hedonismus			.518							
V <sub>Ind</sub> _Hedonismus						.603				
A <sub>Dir</sub> _Selbstkontrolle		.416						.507	.353	
A <sub>Ind</sub> _Selbstkontrolle									.506	
V <sub>Dir</sub> _Selbstkontrolle								.416	.599	
V <sub>Ind</sub> _Selbstkontrolle									.478	
A <sub>Dir</sub> _Aggression					.704					
A <sub>Ind</sub> _Aggression					.657					
V <sub>Dir</sub> _Aggression					.658					
V <sub>Ind</sub> _Aggression					.651					
Extraversion			.735							
Verträglichkeit					-.355				.356	
Gewissenhaftigkeit								.668		
Neurotizismus						.351			.458	.350
Offenheit							.537			

c) Einen weiteren Hinweis auf die Validität der Skalen des TEMEO-R liefert die Analyse der arithmetischen Mittelwerte der Skalen in der befragten studentischen Stichprobe (N=1546). Hier zeigt sich, dass die Unterteilung der Motivbereiche in jeweils vier metatetelische Orientierungen eine inhaltliche Differenzierung erlaubt: Denn die Mittelwerte der einzelnen vier metatetelischen Orientierungen innerhalb eines Motivbereiches (z.B. Macht und Prestige) fallen unterschiedlich hoch aus. Personen sind folglich in differenzierter Weise durch emotionale Handlungsgründe zu einem inhaltlichen Ziel motiviert. Dies entspricht der Annahme von Mees und Schmitt (2003), dass Emotionen die eigentlichen Gründe des Handelns sind. Die Summe der vier metatetelischen Orientierungen gibt die entsprechende Gesamtmotivation an. Die Summe der metatetelischen Orientierungen einer Orientierung (z.B. direkte Annäherungsmotivation) gibt die Ausprägung dieser metatetelischen Orientierungen über die Motivbereiche hinweg an. Die Skalenmittelwerte sowie Standardabweichungen der Skalen des TEMEO-R können der folgenden Tabelle nach Deutscher (2012, S. 139) entnommen werden.

Motivbereich:	A <sub>Dir</sub> (SD)	A <sub>Ind</sub> (SD)	V <sub>Dir</sub> (SD)	V <sub>Ind</sub> (SD)	Summe
Leistung	3,81 (0,6)	2,84 (0,8)	3,63 (0,8)	2,84 (0,5)	13,12
Macht	3,02 (0,6)	2,92 (1,0)	2,64 (0,8)	2,37 (0,9)	10,95
Partnerschaft	3,87 (0,8)	4,11 (0,8)	3,13 (0,9)	1,90 (0,8)	13,02
Familie	3,66 (0,9)	3,60 (0,8)	3,29 (1,0)	2,85 (0,9)	13,41
Unabhängigkeit	3,41 (0,7)	3,18 (0,8)	3,15 (0,8)	2,62 (1,0)	12,36
Hilfe	3,68 (0,6)	2,75 (0,9)	2,95 (0,7)	2,97 (0,8)	12,35
Sparen	3,30 (0,9)	2,41 (0,8)	2,44 (0,8)	2,77 (0,9)	10,93
Kontakt	3,51 (0,8)	2,88 (0,8)	2,50 (1,0)	2,53 (1,0)	11,50
Hedonismus	3,35 (0,6)	2,68 (0,8)	3,20 (0,8)	1,81 (0,7)	11,04
Selbstkontrolle	3,49 (0,6)	3,32 (0,9)	3,57 (0,8)	2,62 (0,9)	13,00
Aggression	2,86 (0,8)	2,13 (0,9)	2,15 (0,9)	2,75 (1,0)	9,87
Summe	37,96	32,83	32,69	28,08	

Der TEMEO-R ist erfolgreich zur Differenzierung der Motivstrukturen Studierender unterschiedlicher Fachbereiche sowie zur Differenzierung studienwahlzufriedener von studienunzufriedenen Studierender eingesetzt worden (vgl. Deutscher, 2012). Die Validierung des TEMEO-R erbringt insgesamt deutliche Hinweise auf die Validität der Skalen.

#### 4.4 Normierung

Eine Normierung des Fragebogens ist bisher nicht vorgenommen worden. Bei der Autorin liegen Vergleichswerte von 1546 Studierenden vor.

### 5. Anwendungsmöglichkeiten

Der TEMEO-R ist ein erprobtes Verfahren (vgl. Deutscher, 2012; zum Vorläufer-Fragebogen TEMEO vgl.a. Mees & Schmitt, 2003, 2008a) zur differenzierten Erfassung von Motivstrukturen. Durch den Einbezug der bekannten motivationspsychologischen Dimensionen Annäherungs- und Vermeidungs-

motivation sowie deren direkter oder indirekter Ausrichtung (in Anlehnung an das Konzept intrinsischer vs. extrinsischer Motivation) können neben der inhaltlichen Ausrichtung der Motivation auf ein Ziel auch die emotionalen Handlungsgründe mitberücksichtigt werden. Der TEMEO-R kann zur Beantwortung motivations-psychologischer Grundlagen- und Anwendungsfragen eingesetzt werden. Beispielsweise waren in der berichteten Studie (s.o.) von Deutscher (2012) die TEMEO-R-Skalen-Werte dazu geeignet, die Unterschiede der Motivstrukturen Studierender unterschiedlicher Fachbereiche offen zu legen. Außerdem konnte durch eine Bestimmung der Motivstrukturen bei Studierenden mit einer Fachwechsel- oder Abbruchabsicht gezeigt werden, dass hohe Vermeidungsmotivationen in den verschiedenen Motivbereichen bei geringer direkter Annäherungsmotivation bezüglich Leistung und Selbstkontrolle in Zusammenhang mit Studienwahlzweifeln stehen. Der TEMEO-R erlaubt sowohl die Erfassung der Motivstrukturen als auch der Ausprägung einzelner Motivbereiche.

## 6. Kurzfassung

**Diagnostische Zielsetzung:** Die Skalen des TEMEO-R erfassen durch die metatetischen Orientierungen die inhaltlichen Handlungsziele und emotionalen Handlungsgründe von Personen. Der TEMEO-R erlaubt es insofern, Motivstrukturen differenziert zu erheben.

**Aufbau:** Der Fragebogen besteht aus 44 Skalen; Je 4 metatetische Orientierungen bilden die Motivstärke eines Motivbereichs ab. Insgesamt bilden 144 Items den TEMEO-R.

**Grundlagen und Konstruktion:** Die Items sind konsequent vor dem theoretischen Hintergrund des zweidimensionalen Modells metatetischer Orientierungen (Mees & Schmitt, 2003, 2005, 2008a, 2008b, 2008c) konstruiert worden.

**Empirische Prüfung und Gütekriterien:** Der TEMEO-R ist zur Befragung von 1546 Studierenden eingesetzt worden. Der gewonnene Datensatz dient u.a. zur Bestimmung der Gütekriterien.

**Reliabilität:** Die internen Konsistenzen fallen heterogen aus. Während die internen Konsistenzen der Gesamtskalen der Motivbereiche akzeptabel ausfallen, treten verbesserungswürdige interne Konsistenzen bei den Skalen der einzelnen metatetischen Orientierungen auf. Daher ist ein Einsatz ausschließlich zu Forschungszwecken und auch hier nicht zur Individualdiagnostik zu empfehlen. Die Retestreliabilitäten weisen auf eine zeitliche Stabilität der erfassten Motivstrukturen hin.

**Validität:** Sowohl die Bestimmung der Kriteriumsvalidität als auch die Betrachtung der inhaltlichen Validität weisen die Validität der Skalen des TEMEO-R nach.

**Normen:** Der Fragebogen ist nicht normiert worden. Bei der Autorin liegen Vergleichswerte von 1546 Studierenden vor.

## 7. Bewertung

Der TEMEO-R ermöglicht auf neuartige Weise eine differenzierte Motivdiagnostik. Durch die Kombination der motivationspsychologischen Dimensionen Annäherungs- vs. Vermeidungsmotivation sowie direkter und indirekter Motivation erlauben die Skalen des TEMEO-R durch die Verwendung des zweidimensionalen Modells metatelischer Orientierungen eine Berücksichtigung der Bedeutung sowohl der inhaltlichen Ausrichtung auf eine Zielklasse als auch der emotionalen Handlungsgründe für diese Zielverfolgung. Für 11 zentrale Motivbereiche (Aggression und Vergeltung, Macht und Prestige, Familie, Hedonismus und Aufgeschlossenheit, Individualismus und Unabhängigkeit, Kontaktbereitschaft, Leistung, Partnerschaft und Intimität, Selbstkontrolle und Regelbewusstsein, soziales Engagement und Hilfsbereitschaft, Sparen und Besitz) können mit dem TEMEO-R die jeweiligen Motivausprägungen für die vier metatelischen Orientierungen (direkte und indirekte Annäherungs- sowie direkte und indirekte Vermeidungsmotivation) erfasst werden. Damit ist es möglich, ein komplexes Bild der Motivstrukturen zu erheben. Der Einsatz des TEMEO-R sollte vor dem Hintergrund der Gütekriterien lediglich zum Vergleich von Gruppen erfolgen.

## 8. Literatur

- Baumeister, R.F. & Leary, A.R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117 (3), 497-529.
- Bierhoff, H.-W. (2002). *Prosocial Behaviour*. Hove: Psychology Press.
- Borkenau, P. (1996). Prosoziales Verhalten. In: M. Amelang (Hrsg.), *Temperaments- und Persönlichkeitsunterschiede* (S. 377-401). Göttingen: Hogrefe.
- Brandstätter, V. & Otto, J.H. (Hrsg.). (2009). *Handbuch der Allgemeinen Psychologie – Motivation und Emotion*. Göttingen: Hogrefe.-
- Buss, A.H.(1961). *The psychology of aggression*. New York: Wiley.
- Deutscher, S. (2012). Studienwahlzweifel und Studienwahlstabilität: Die Bedeutung der Lebensmotive und der metatelischen Orientierungen bei Studierenden unterschiedlicher Fachbereiche. Dissertation, Leibniz Universität Hannover, Philosophische Fakultät.
- Eckhard, J. & Klein, T. (2006). *Männer, Kinderwunsch und generatives Verhalten. Eine Auswertung des Familiensurvey zu Geschlechterunterschieden in der Motivation zur Elternschaft*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Heckhausen, H. (1980). *Motivation und Handeln: Lehrbuch der Motivationspsychologie*. Berlin: Springer.
- Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52 (12), 1280-1300.
- Keynes, J.M. (1947). *The general theory of employment, interest and money*. London: McMillan.
- Klages, H. (1985). *Wertorientierungen im Wandel. Rückblick, Gegenwartsanalyse, Prognosen*. Frankfurt am Main: Campus.
- Little, T.D., Jones, S.M., Henrich, C.C. & Hawley, P.H. (2003). Disentangling the "whys" from the "whats" of aggressive behavior. *International Journal of Behavioral Development*, 27 (2), 122-133.
- McClelland, D.C. (1987). *Human motivation*. Cambridge: University Press.
- McDougall, W. (1908). *An introduction to social psychology*. London: Methuen & Co.
- Mees, U. (1991). Constitutive elements of the concept of human aggression. *Aggressive Behavior*, 16, 285-295.
- Mees, U. & Schmitt, A. (2003). Emotionen sind die Gründe des Handelns: Ein zweidimensionales Modell metatelischer Orientierungen und seine empirische Überprüfung. In U. Mees & A. Schmitt (Hrsg.),

*Emotionspsychologie: Theoretische Analysen und empirische Untersuchungen* (S. 13-59). Oldenburg: BIS.

- Mees, U. & Schmitt, A. (2005). Emotions as reasons for action: a two-dimensional model of meta-telic orientations and some empirical findings. In L. Cañamero (Ed.), *Proceedings of the Symposium on Agents that Want and Like: Motivational and emotional roots of cognition and action, Symposium of the AISB'05 Convention*, University of Hertfordshire, UK, April 14-15, 2005 (S. 84-85). Brighton: SSAISB.
- Mees, U. & Schmitt, A. (2008a). Das zweidimensionale Modell metatelerischer Orientierungen als Spezifizierung des ultimativen psychologischen Hedonismus. In U. Mees & A. Schmitt (Hrsg.), *Ziele und emotionale Gründe des Handelns. Studien zum zweidimensionalen Modell metatelerischer Orientierungen*. Münster: LIT.
- Mees, U. & Schmitt, A. (2008b). (Hrsg.). *Ziele und emotionale Gründe des Handelns. Studien zum zweidimensionalen Modell metatelerischer Orientierungen*. Münster: LIT.
- Mees, U. & Schmitt, A. (2008c). Goals of action and emotional reasons for action. A modern version of the theory of ultimate psychological hedonism. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38, 157-178.
- Miller, N. E. (1944). Experimental studies of conflict. In: J. McVicker Hunt (Ed.), *Personality and the behavioral disorders* (pp. 431-465). New York: Ronald Press.
- Murray, H.A. (1938). *Explorations in personality: a clinical and experimental study of fifty men of college age by the workers at the Harvard Psychological Clinic*. New York (NY): Oxford University Press.
- Nolting, H.-P. (2008). *Lernfall Aggression. Wie sie entsteht – wie sie zu vermindern ist. Eine Einführung* (3. Auflage). Reinbek: Rowohlt Taschenbuch.
- Nykamp, S. (2008). Geschlechtsunterschiede in den Formen und emotionalen Gründen selbstberichteter Aggressionen. In U. Mees & A. Schmitt (Hrsg.), *Ziele und emotionale Gründe des Handelns. Studien zum zweidimensionalen Modell metatelerischer Orientierungen* (S. 197-234). Münster: LIT-Verlag.
- Reiss, S. (2000). *Who am I? The 16 basic desires that motivate our behavior and define our personality*. New York: Jeremy P. Tarcher.
- Reiss, S. (2008). *The normal personality. A new way of thinking about people*. Cambridge: University Press.
- Schmalt, H.-D. & Sokolowski, K. (1996). Motivationale Konstrukte. In M. Amelang (Hrsg.), *Temperaments- und Persönlichkeitsunterschiede* (S. 301-336). Göttingen: Hogrefe.
- Winter, D.G. (1973). *The power motive*. New York: Free Press.