

Förderung motivationaler Kongruenz durch Entspannungsverfahren

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung des Doktorgrades der Philosophie
des Fachbereichs Psychologie und Sportwissenschaft
der Justus-Liebig-Universität Gießen

vorgelegt von
Marco Vetter

aus Gießen

2019

Dekanin: Prof. Dr. Hermann

1. Berichterstatter: Prof. Dr. Joachim C. Brunstein

2. Berichterstatter: Prof. Dr. Oliver C. Schultheiss

Tag der Disputation: 12.02.2020

Danksagung

„Commtiment [...] describes the extent to which personal goals are associated with a strong sense of determination, with the willingness to invest effort, and with impatient striving for goal implementation.“ (Brunstein, 1993, S. 1062)

Folgt man dem Grundgedanken erwartungswerttheoretischer Annahmen, ist die Stärke der Bindung an ein Ziel, wie dem Verfassen einer Dissertation, neben der Attraktivität des Erreichens dieses Ziels vor allem auch von der Erfolgserwartung abhängig, dieses Ziel auch erreichen zu können. Vor diesem Hintergrund spielt die Unterstützung durch andere Menschen eine besondere Rolle. An dieser Stelle möchte ich einigen Personen meinen herzlichsten Dank aussprechen, die mich und mein Dissertationsprojekt mit Rat, Tat, Geduld und Zuspruch so großartig unterstützt haben.

An erster Stelle möchte ich meinen Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Joachim C. Brunstein, nennen, der mich vor 10 Jahren für das Thema begeistert hat, von dem ich viel gelernt habe und der mich über das Thema der Motivationspsychologie hinaus inspiriert hat. Ihnen danke ich ganz besonders für Ihre anregenden Impulse, Ihre Unterstützung und Ihre Geduld. Meiner lieben (und leider ehemaligen) Kollegin, Frau Dr. Marina Supanc, danke ich für viele Kaffeerunden um das Philosophikum I mit zahlreichen Gesprächen über Gott, die Welt und den aktuellen Stand meiner (und ihrer) Arbeit. Ein weiterer Dank geht an meine geliebte Ehefrau Laura, die unglaublich viele Wochenenden auf mich verzichten musste, sodass ich meine Aufgabe fertigstellen konnte und zudem diese Arbeit lektoriert hat. Ein ganz besonderer Dank geht an meine Eltern, Hanne und Peter Vetter, die mir zur Arbeit an der Verschriftlichung dieser Dissertation Ruhe und einen Raum gewährt haben - abgesehen vom Inhalt ihres Kühlschranks. Habt Dank – ich bin immer gerne zu Euch gekommen. Außerdem möchte ich mich bei Dr. Sven Obermeyer für die hilfreiche Unterstützung bedanken.

Ein weiterer Dank geht an die Arbeitsgruppe Brunstein – meine ehemaligen Kolleginnen und Kollegen (Dr. Vanessa Völlinger, Dr. Debora Meyer, Dr. Markus Eichner, Dr. Nina Schünemann, Nadine Watz & Tiina Scheld). Zudem möchte ich einigen ehemaligen Studierenden danken, deren Abschlussarbeiten an mein Dissertationsprojekt gekoppelt waren und die in die Erhebung der Daten involviert waren: Janika Epe, Friederike Baur, Jonas Ivo Hollekamp, Selina Ebersold, Anna Katharina Reith, Lena Helfrich, Steven Hofmann, Franziska Körfgen und Lisa Bielow. Ein besonderer Dank gilt Helena Hick, die darüber hinaus als studentische Hilfskraft in die Auswertung der TAT-Protokolle und Ziele eingebunden war und mit ihrer höchst zuverlässigen und sympathischen Art einen Anteil am Gelingen dieses Projekts hat. Ein abschließender Dank geht an den kalifornischen Künstler Tycho, dessen sphärische und beruhigende Musik mich während des Verfassens dieser Dissertation – und nur dann – begleitet hat.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis.....	VII
Tabellenverzeichnis	X
1 Einleitung.....	1
2 Theoretischer Hintergrund.....	6
Motive.....	6
2.1 Leistungs-, Macht- und Affiliationsmotiv	6
2.2 Motivmessung.....	9
2.3 Implizite Motive	12
2.4 Explizite Motive	15
2.5 Vergleich zwischen impliziten und expliziten Motiven	18
2.6 Ziele als Teile des expliziten Motivationssystems	20
Interaktionen zwischen impliziten und expliziten Motiven.....	22
2.7 Arbeitsteiliges Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive	22
2.8 Konflikte zwischen impliziten und expliziten Motiven.....	26
2.9 Motivkonstellationen	30
Moderierende Variablen	34
Methoden zur Förderung motivationaler Kongruenz	39
2.10 Vergleich der Techniken zur Förderung motivationaler Kongruenz.....	46
3 Fragestellung und Zielsetzung.....	49
3.1 Überblick über die Hypothesen	50

Getrennte-Welten-Hypothese	51
Kanalisierungshypothese	54
Entspannungshypothese a	56
Entspannungshypothese b und c	58
Entspannungs-Kanalisierungshypothese	63
Vergleich der Forschungshypothesen	65
Einschränkungen der Erwartungen bezüglich der Zielerfassung und der Motivthematik.....	66
4 Pilotstudie	69
Überblick über die Untersuchung (Pilotstudie)	69
Methode	69
4.1 Stichprobe und Versuchsdesign.....	69
4.2 Ablauf	70
4.3 Treatment	72
4.4 Messinstrumente	74
Ergebnisse	81
4.5 Voranalysen	81
4.6 Statistische Analysen	82
4.7 Getrennte-Welten- und Kanalisierungshypothese	86
4.8 Entspannungshypothese a	92
4.9 Entspannungshypothese b	97
4.10 Entspannungshypothese c	103

4.11	Entspannungs-Kanalierungshypothese	104
4.12	Sekundäre Analysen – Berechnung der vorherrschenden Motivdisposition	108
	Zusammenfassung der Ergebnisse.....	111
5	Studie 1.....	117
	Zielsetzung und Überblick über das Design (Studie 1)	117
	Methode	122
5.1	Stichprobe und Versuchsdesign.....	122
5.2	Ablauf	122
5.3	Treatment	123
5.4	Messinstrumente	124
	Ergebnisse.....	128
5.5	Voranalysen	128
5.6	Getrennte-Welten- und Kanalierungshypothese	132
5.7	Entspannungshypothese a	136
5.8	Entspannungshypothese b.....	144
5.9	Entspannungshypothese c	146
5.10	Entspannungs-Kanalierungshypothese	146
5.11	Sekundäre Analysen – Berechnung der vorherrschenden Motivdisposition	147
	Zusammenfassung der Befunde.....	151
6	Studie 2.....	157
	Zielsetzung und Überblick über das Design (Studie 2)	157

Methode	158
6..1 Stichprobe , Versuchsdesign und Ablauf.....	158
6..2 Treatment	161
6..3 Messinstrumente	162
Ergebnisse (Studie 2)	165
6..4 Voranalysen	165
6..5 Statistische Analysen	170
6..6 Getrennte-Welten- und Kanalisierungshypothese	170
6..7 Entspannungshypothese a	176
6..8 Entspannungshypothese b.....	180
6..9 Entspannungshypothese c	181
6..10 Entspannungs-Kanalisierungshypothese	184
6..11 Sekundäre Analysen – Berechnung der vorherrschenden Motivdisposition	190
Zusammenfassung der Befunde.....	197
7 Weiterführende Analysen	204
Haupteffekte impliziter und expliziter Motive	207
Interaktionen zwischen impliziten und expliziten Motiven.....	211
Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven und Handlungs- vs. Lageorientierung	212
Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven und Neurotizismus	214
Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven, expliziten Motiven und HOM/LOM bzw. Neurotizismus	215

Analysen mit agentischen Motivwerten	216
Analysen mit prädominanten Motivmaßen.....	221
Zusammenfassung der Befunde.....	224
7..1 Wie wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung einzeln auf die Zielbildung aus?.....	225
7..2 Wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung wechselseitig auf die Zielbildung aus?	225
7..3 Wird der Effekt impliziter Motive auf Ziele durch HOM/LOM oder Neurotizismus moderiert?.....	226
7..4 Wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung wechselseitig nur unter Berücksichtigung von HOM/LOM oder Neurotizismus auf die Zielbildung aus?.....	227
7..5 Fazit	228
8 Diskussion	229
Zusammenfassung der Befunde und Diskussion der Annahmen	233
8..1 Getrennte-Welten-Hypothese	233
8..2 Kanalisierungshypothese	235
8..3 Entspannungshypothese.....	238
8..4 Kombination von Kanalisierungs- und Entspannungshypothese	250
Limitationen.....	252
Implikationen	257
Resümee.....	261
9 Zusammenfassung	262

10	Literaturverzeichnis	266
11	Anhang.....	280
	Anhang A: Instruktion Bildgeschichtenübung	281
	Anhang B: Bilderset (Bildgeschichtenübung)	282
	Anhang C: Schreibseite (Bildgeschichtenübung)	283
	Anhang D: Fragebogen Zielwahl.....	284
	Anhang E: Schreibseite (Zielkonstruktion)	285
	Anhang F: Abfrage der Imaginationsfähigkeit	286
	Anhang G: Leitfaden zur Auswertung konstruierter Ziele mit Beispielen	287
	Anhang H: Beispielauswertung Zielkonstruktion.....	290
	Anhang I: Instruktion Entspannungsübung	295
	Anhang J: Liste der Anagramme	298

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. Schematische Darstellung der Getrennte-Welten-Hypothese	53
Abbildung 2. Schematische Darstellung der Kanalisierungshypothese	56
Abbildung 3. Schematische Darstellung der Entspannungshypothese a	58
Abbildung 4. Schematische Darstellung der Entspannungshypothese b	60
Abbildung 5. Schematische Darstellung der Entspannungshypothese c	62
Abbildung 6. Schematische Darstellung der Entspannungs-Kanalisierungshypothese	64
Abbildung 7. Überblick über das Untersuchungsdesign	71
Abbildung 8. Wirksamkeitsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem (nAgency) und explizitem agentischen Motiv (Pilotstudie).	87
Abbildung 9. Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem und explizitem Anschlussmotiv (Pilotstudie).	90
Abbildung 10. Wirksamkeitsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem agentischen Motiv, Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Pilotstudie).	98
Abbildung 11. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv, Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Pilotstudie).	101
Abbildung 12. Überblick über das Untersuchungsdesign von Studie 1.	119
Abbildung 13. Machtorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem Machtmotiv und Versuchsbedingung (Studie 1).	139
Abbildung 14. Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem Anschlussmotiv (nAnschluss) und Versuchsbedingung (Studie 1).	142
Abbildung 15. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von prädominanter Motivdisposition (PMD), Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg.	149

Abbildung 16. Überblick über das Design von Studie 2.	160
Abbildung 17. Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem (<i>nAnschluss</i>) und explizitem Anschlussmotiv (Studie 2).....	174
Abbildung 18. Leistungsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem Leistungsmotiv (<i>nLeistung</i>) und Versuchsbedingung (Studie 2).	180
Abbildung 19. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv (<i>nAgency</i>), Versuchsbedingung und Neurotizismus (Studie 2).....	183
Abbildung 20. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv (<i>nAgency</i>), Versuchsbedingung und explizitem agentischen Motiv (<i>sanAgency</i>) in Studie 2.	185
Abbildung 21. Machtorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Machtmotiv (<i>nMacht</i>), explizitem Machtmotiv (<i>sanMacht</i>) und Versuchsbedingung (Studie 2). ...	189
Abbildung 22. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von prädominanter Motivdisposition (PMD) und Versuchsbedingung (Studie 2).....	193
Abbildung 23. Gemeinschaftsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem prädominantem Motivmaß (<i>nPMD</i>), Neurotizismus und Versuchsbedingung (Studie 2).	195
Abbildung 24: Gemeinschaftsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Anschlussmotiv (<i>nAnschluss</i>) und explizitem Anschlussmotiv (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung).	211
Abbildung 25. Gemeinschaftsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Anschlussmotiv (<i>nAnschluss</i>) und explizitem Anschlussmotiv (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung).....	212
Abbildung 26. Machtorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Machtmotiv (<i>nMacht</i>) und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung).....	213

Abbildung 27. Gemeinschaftsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Affiliationsmotiv (*nAnschluss*) und Neurotizismus (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung)..... 215

Abbildung 28. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv (*nAgency*), explizitem agentischen Motiv (*sanAgency*) und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung)..... 218

Abbildung 29. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv (*nAgency*) und Neurotizismus (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung)..... 220

Abbildung 30. Schematische Darstellung Forschungshypothesen 230

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Überblick über die Unterscheidungsmerkmale impliziter und expliziter Motive.....	19
Tabelle 2: Interkorrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Experimentalbedingung (Pilotstudie).....	84
Tabelle 3: Interkorrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Kontrollbedingung (Pilotstudie).....	85
Tabelle 4: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites und explizites agentisches Motiv	88
Tabelle 5: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites und explizites Anschlussmotiv	91
Tabelle 6: Mittelwerte und Standardabweichungen für die selbstberichtete Anspannung vor und nach der experimentellen Manipulation	93
Tabelle 7: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv und Versuchsbedingung	94
Tabelle 8: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites Anschlussmotiv und Versuchsbedingung	96
Tabelle 9: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv, Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg..	99
Tabelle 10: Korrelationen zwischen implizitem agentischen Motiv und wirksamkeitsorientierten Zielen sowie Effektstärken aufgeteilt nach Handlungs- vs. Lageorientierung und Versuchsbedingung	102
Tabelle 11: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv, explizites agentisches Motiv und Versuchsbedingung	106

Tabelle 12: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites Anschlussmotiv, explizites Anschlussmotiv und Versuchsbedingung.....	107
Tabelle 13: Überblick über die Hauptbefunde der Pilotstudie.....	111
Tabelle 14: Mittelwerte und Standardabweichungen der Hauptstudienvariablen (Studie 1).....	129
Tabelle 15: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Entspannungsbedingung (Studie 1)	130
Tabelle 16: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Kontrollbedingung (Studie 1)	131
Tabelle 17: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites und explizites agentisches Motiv (Studie 1)	133
Tabelle 18: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites und explizites Anschlussmotiv (Studie 1)	135
Tabelle 19: Mittelwerte und Standardabweichungen für die selbstberichtete Anspannung vor und nach der experimentellen Manipulation	137
Tabelle 20: Lineare Regression von konstruierten machtorientierten Zielen auf implizites Machtmotiv und Versuchsbedingung (Studie 1)	140
Tabelle 21: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites Anschlussmotiv und Versuchsbedingung (Studie 1)	143
Tabelle 22: Konditionaler Effekt von implizitem agentischen Motiv auf die wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion unter verschiedenen Ausprägungen von Handlungsorientierung nach Misserfolg. (Studie 1).....	144
Tabelle 23: Überblick über die Hauptbefunde von Studie 1.....	151
Tabelle 24: Mittelwerte und Standardabweichungen der Hauptstudienvariablen (Studie 2).....	167

Tabelle 25: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Anagrammbedingung (Studie 2).....	168
Tabelle 26: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Entspannungsbedingung (Studie 2)	169
Tabelle 27: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites und explizites agentisches Motiv (Studie 2)	172
Tabelle 28: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites und explizites Anschlussmotiv (Studie 2)	175
Tabelle 29: Mittelwerte und Standardabweichungen für die selbstberichtete Anspannung vor und nach der experimentellen Manipulation (Studie 2)	177
Tabelle 30: Lineare Regression von konstruierten leistungsorientierten Zielen auf implizites Leistungsmotiv und Versuchsbedingung (Studie 2)	179
Tabelle 31: Lineare Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv, Versuchsbedingung und Neurotizismus (Studie 2)	182
Tabelle 32: Lineare Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites Agency-Motiv, explizites Agency-Motiv und Versuchsbedingung (Studie 2)	186
Tabelle 33: Korrelationen zwischen implizitem agentischen Motiv und konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen sowie Effektstärken aufgeteilt nach Handlungs- vs. Lageorientierung und Versuchsbedingung (Studie 2)	188
Tabelle 34: Regression von gewählten machtorientierten Zielen auf implizites und explizites Machtmotiv und Versuchsbedingung (Studie 2)	190
Tabelle 35: Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizite prädominante Motivdisposition und Versuchsbedingung (Studie 2)	193
Tabelle 36: Regression von gewählten gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizite prädominante Motivdisposition, Neurotizismus und Versuchsbedingung (Studie 2) ..	196

Tabelle 37: Überblick über die Hauptbefunde von Studie 2.....	197
Tabelle 38: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen)	206
Tabelle 39: Lineare Regression von gewählten Zielen auf gleichthematische implizite und explizite Motive in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen).....	209
Tabelle 40: Lineare Regression von konstruierten machtorientierten Zielen auf implizites und explizites Machtmotiv in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen).....	210
Tabelle 41: Lineare Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv, explizites agentisches Motiv und Handlungsorientierung nach Misserfolg in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen)	217
Tabelle 42: Lineare Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv und Neurotizismus in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen).....	220
Tabelle 43: Überblick über die Befunde (Kombinierte Entspannungsbedingung).....	224
Tabelle 44: Überblick über die Hauptbefunde aller drei Studien im wirksamkeits- und gemeinschaftsorientierten Bereich.....	232

1 Einleitung

Den Wunsch nach einem erfüllten Leben teilen viele Menschen. Für das Erleben von Zufriedenheit und emotionalem Wohlbefinden ist es von entscheidender Bedeutung, welche Ziele eine Person verfolgt und ob sie erfolgreich darin ist, ihren Zielen näher zu kommen. Welche Gefühle das Streben nach Zielen begleiten und wie sich das Erreichen eines Ziels anfühlt, kann von Person zu Person und von Ziel zu Ziel ganz unterschiedlich sein. Manchen Zielen kann man sich leicht annähern - fast wie von selbst. Andere Ziele lassen sich nicht so leicht realisieren. Ihre Verwirklichung erfordert viel Anstrengung und den Einsatz von Willenskraft. Und manchmal kann man sich nicht einmal über Fortschritte auf dem Weg der Zielerreichung freuen.

Doch wovon ist es nun abhängig, an welche Ziele sich eine Person bindet? Ziele basieren auf der Antizipation erwünschter Zustände oder Ereignisse, denen eine Person eine individuelle Bedeutung beimisst (Brunstein & Maier, 1996). Innerhalb der letzten Jahrzehnte wurden unterschiedliche Einflussfaktoren identifiziert, die an der Bildung von Zielen beteiligt sind. Zum einen wirken sich situationale Bedingungen, wie etwa die Gelegenheit für ein reizvolles Ziel, geeignete Bedingungen für dessen Realisierung oder externale Belohnungen, die mit der Erreichung des Ziels verknüpft sind, auf die Bildung von Zielen aus (Atkinson, 1957; Vroom, 1964). Zum anderen werden Ziele auch auf Basis innerpsychischer Einflussfaktoren gebildet. Hier stellen unbewusste Handlungsmotive (implizite Motive) und motivationale Selbstbilder (explizite Motive) zwei bedeutsame Einflussgrößen in der Zielbildung dar.

Ob die Verfolgung eines Ziels tatsächlich als erfüllend empfunden wird und sich positiv auf das emotionale Wohlbefinden auswirkt, ist insbesondere davon abhängig, wie gut das konkrete Ziel zu den affektiven Bedürfnissen der Person passt, die es verfolgt (Brunstein, Schulheiss & Grässmann, 1998). Unbewusste Handlungsmotive

(implizite Motive) stellen solche Bedürfnisse dar. Diese richten menschliches Verhalten auf Anreize aus, welches wiederum dem Zweck der Befriedigung dieser Bedürfnisse dient (McClelland, Koestner & Weinberger, 1989).

Ogleich sowohl unbewusste Handlungsmotive als auch bewusste Zielsetzungen maßgeblich an der Ausrichtung menschlichen Verhaltens beteiligt sind, stellen diese beiden Einflussgrößen eigenständige motivationale Konstrukte dar, die statistisch über Personen hinweg unabhängig voneinander sind (McClelland et al., 1989; Spangler, 1992; Köllner & Schultheiss, 2014). Dennoch beinhaltet die motivationspsychologische Literatur vielfache Hinweise darauf, dass implizite Motive und motivationale Selbstbilder (explizite Motive) trotz ihrer statistischen Unabhängigkeit innerhalb einer Person sehr wohl miteinander in Interaktion treten können (McClelland, 1985a; Biernat, 1989). Dieses Zusammenwirken kann von profitablen Koalitionen bis hin zu belastenden Konflikten reichen (Winter, John, Stewart, Klohnen & Duncan, 1998). Einige Menschen verfügen demnach über die Fähigkeit, ihre eigenen affektiven Bedürfnisse so wahrzunehmen, dass sie bei der Bildung von Zielen zur Geltung gebracht werden. Andere besitzen diese Fähigkeit nicht, was zu negativen Folgen führen kann. Diese *motivationale Inkongruenz* ist neben der Reduktion psychischen Wohlbefindens auch mit dem Auftreten psychosomatischer Beschwerden assoziiert (Brunstein, Lautenschläger, Nawroth, Pöhlmann & Schultheiss, 1995; Brunstein, Schultheiss & Grässmann, 1998; Brunstein, Schultheiss & Maier, 1999; Baumann, Kaschel & Kuhl, 2005).

In der Literatur existieren unterschiedliche Ansätze zur Auflösung motivationaler Konflikte wie die Technik der Zielimaginationen (Schultheiss & Brunstein, 1999), die Fokussierung auf motiv-spezifische Affekte (Job & Brandstätter, 2009), motivationales Feedback sowie Biografiearbeit mit motivrelevanten Erinnerungen (Roch, Rösch & Schultheiss, 2017) oder die Durchführung einer Body Scan-Übung (Strick & Papies,

2017). Diese Methoden zur Förderung motivationaler Kongruenz setzen an Variablen an, deren moderierende Funktion zwischen impliziten und expliziten Motiven im Laufe der Forschung der letzten 20 Jahre identifiziert wurde. Trotz ihrer Effektivität sind diese Methoden in der Umsetzung zum Teil recht aufwendig und nicht ohne professionelle Hilfestellung anzuwenden. Zudem wurde die kongruenzstiftende Wirksamkeit der Interventionen in den erwähnten Arbeiten teilweise nur für motivthematische Teilbereiche berichtet.

Die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit besteht darin, anhand vier unterschiedlicher Modellvorstellungen zu überprüfen, wie sich implizite und explizite Motive einzeln und wechselseitig auf die Bildung von Zielen auswirken. Im Fokus der Arbeit steht die Erprobung eines alternativen Verfahrens zur Förderung motivationaler Kongruenz. Dieses Verfahren baut auf einer Annahme der Persönlichkeits-System-Interaktionen-Theorie (*PSI-Theorie*) Kuhls (2001) auf. Diese Theorie sagt aus, dass der Zugriff auf Gedächtnissysteme (Extensionsgedächtnis), in denen affektive Präferenzen gespeichert sind, erst durch die Herabregulation negativen Affekts ermöglicht wird. Nur wenn dieser Zugriff gewährt ist, können die affektiven Präferenzen einer Person in Form von impliziten Motiven auf die Bildung von Zielen wirken. Diesem Gedanken folgend beruht die in dieser Arbeit verwendete Methode zur Förderung motivationaler Kongruenz auf der Durchführung einer simplen Entspannungsübung. Durch die kurze Dauer und einfache Anwendbarkeit könnte eine solche Übung ein praktisches und höchst alltagstaugliches Werkzeug zur Förderung motivationaler Kongruenz darstellen.

Die einzelnen Modellvorstellungen beziehen sich im Kern auf folgende Bereiche:

1. *Getrennte-Welten-Modell*. Die einzelne Auswirkung impliziter und expliziter Motive auf die Bewertung vorgegebener Ziele (*Zielwahl*) und die freie Konstruktion von Zielen (*Zielkonstruktion*).
2. *Kanalierungsmodell*. Die wechselseitige Auswirkung impliziter und expliziter Motive auf die Auswahl und Konstruktion von Zielen.
3. *Entspannungsmodell*. Die Wirksamkeit eines Entspannungsverfahrens als Technik zur Förderung motivationaler Kongruenz.
4. *Entspannungs-Kanalierungsmodell*. Das Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive auf die Auswahl und Konstruktion von Zielen unter dem Einfluss von Entspannung.

Diese Modellvorstellungen werden anhand dreier experimenteller Studien überprüft. Allen Studien liegt ein Forschungsdesign zugrunde, welches auf dem Vergleich zweier Versuchsbedingungen (Entspannungsbedingung vs. Kontrollbedingung) beruht. Die Wahl dieses Designs dient der Überprüfung der Wirksamkeit des Entspannungsverfahrens als Technik zur Förderung motivationaler Kongruenz. Die Erhebung der Ziele erfolgte vor dem Hintergrund eines hypothetischen beruflichen Szenarios, welches von Job und Brandstätter (2009) entwickelt wurde. Dabei sollten von den Probanden sowohl vorformulierte Ziele im Hinblick auf die Passung zur eigenen Person bewertet (*Zielwahl*) als auch eigene Ziele frei konstruiert (*Zielkonstruktion*) werden, die sich auf das berufliche Szenario bezogen. Der Unterschied zwischen den Studien besteht einerseits im Zeitpunkt der Präsentation dieses Szenarios (Pilotstudie vs. Studie 1) sowie andererseits in der Variation der Kontrollbedingung (Studie 1 vs. Studie 2).

Die vorliegende Arbeit ist wie folgt aufgebaut: In Kapitel 2 wird zunächst die theoretische Basis der einzelnen Modellvorstellungen in Form des aktuellen Forschungsstandes zum Thema veranschaulicht. Dazu werden die relevanten motivationalen Konstrukte der Motive sowie deren Beziehungen untereinander erläutert. Außerdem werden Einflussfaktoren dargestellt, denen eine moderierende Funktion in der Beziehung zwischen Motiven und Zielen zukommt. Darüber hinaus werden unterschiedliche Ansätze dargestellt, die eine höhere Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen innerhalb einer Person ermöglichen – also der Förderung motivationaler Kongruenz dienen. Im dritten Kapitel wird die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit anhand der vier Modellvorstellungen sowie der zugehörigen Forschungshypothesen präzisiert und die Beziehung der Hypothesen untereinander erläutert. Die Forschungshypothesen bilden die Grundlage der Pilotuntersuchung (Kapitel 4) sowie der beiden Studien (Kapitel 5 und Kapitel 6). Während die zweite Studie auf dem Vergleich einer Entspannungsbedingung (Durchführung eines Entspannungsverfahrens) mit einer neuralen Kontrollbedingung (Bearbeiten eines Fragebogens) beruht, wurde der Entspannungsbedingung in Studie 3 eine alternative Kontrollbedingung (Bearbeitung schwieriger Anagrammaufgaben) gegenübergestellt. Am Ende jeder einzelnen Studie werden die Befunde kurz zusammengefasst und zur Übersichtlichkeit in tabellarischer Form dargestellt. Anschließend folgt der Bericht weiterführender Analysen (Kapitel 7), der auf der Kombination der Datensätze der 2. und 3. Studie (Entspannungsbedingungen) beruht. In einer abschließenden Gesamtdiskussion (Kapitel 8) werden die Befunde bewertet und zu dem aktuellen Forschungsstand in Beziehung gesetzt. Zudem wird auf Limitationen der vorliegenden Arbeit hingewiesen und es werden Implikationen für zukünftige Forschung abgeleitet. Es folgt eine Zusammenfassung der kompletten Arbeit in Form eines Abstracts (Kapitel 9).

2 Theoretischer Hintergrund

Motive

Menschliches Handeln auf seine Ursachen hin zurück zu verfolgen, ist seit jeher ein zentraler Gegenstand der Motivationspsychologie. Motive erfüllen nach McClelland (1980, 1985) drei unterschiedliche Funktionen, wenn sie zuvor durch Aufforderungsgehalte in der Umwelt angeregt worden sind. Sie stellen notwendige Energie für Verhalten bereit, orientieren und selektieren Verhalten, das der Befriedigung des Motivs dienlich ist. Im Laufe der letzten 60 Jahre hat sich das Forschungsinteresse vorwiegend auf die „Big Three“ der Motive konzentriert: Das Leistungsmotiv, das Vermögen, die Meisterung herausfordernder Aufgaben als befriedigend zu empfinden; das Machtmotiv, das Vermögen, es als befriedigend zu empfinden, Einfluss auf andere Personen auszuüben; sowie das Affiliationsmotiv, das Vermögen, das Pflegen enger und harmonischer Beziehungen zu anderen Personen als befriedigend zu empfinden (McClelland, 1987b).

2.1 *Leistungs-, Macht- und Affiliationsmotiv*

Der psychologische Kern des Leistungsmotivs besteht aus dem Vermögen, Befriedigung aus der selbstständigen Meisterung herausfordernder Aufgaben zu erfahren (McClelland et al., 1953; Schultheiss, 2008). Verhalten gilt als leistungsmotiviert, wenn es auf die Auseinandersetzung mit einem Gütemaßstab hin ausgerichtet ist und die eigene Tüchtigkeit bewertet wird. Dieser Vorgang der Selbstbewertung führt zu Selbstbewertungsempfindungen, wie Stolz (im Falle eines Erfolgs) oder Beschämung (im Falle eines Misserfolgs), die erstmals bereits bei Kindern zwischen 2 ½ und 3 ½ Jahren zu beobachten sind und auf die affektive Grundlage des Leistungsmotivs hinweisen (Heckhausen, 1974). Leistungsmotivierte

Personen bevorzugen Aufgaben mittlerer Schwierigkeit, deren Erfolgschancen weder zu niedrig noch zu hoch sind. Bei solchen Aufgaben führt der Einsatz von Anstrengung zur Meisterung der Aufgabe. Da diese Aufgaben den maximalen Anreiz bieten, nach Verbesserung oder Meisterung der Aufgabe das Gefühl des Stolzes zu erleben, zeigen Personen mit hohem impliziten Leistungsmotiv bei Aufgaben mittlerer Schwierigkeit bessere Leistungen als Personen mit niedrigem implizitem Leistungsmotiv (McClelland et al., 1989).

Der Kern des Machtmotivs lässt sich als andauernde Präferenz beschreiben, Einfluss auf andere Personen oder die Welt insgesamt auszuüben, starke Emotionen in anderen Personen auszulösen oder auch Ruhm und Prestige zu erlangen (Winter, 1973). Um dies zu erreichen, streben hoch machtmotivierte Personen nach der Übernahme verantwortungsvoller Ämter, bevorzugen Sportarten mit Wettkampfcharakter, wählen häufiger Berufe, in denen andere Personen direkt beeinflusst werden (z.B. Psychologen, Lehrer und Priester) und begeistern andere Personen gerne für ihre eigenen Ideen. Das Spektrum machtsbezogener Verhaltensweisen reicht von plumpen Beeinflussungen (z.B. dem Besitz und der Zurschaustellung von Prestigegütern als Symbol für Machtquellen) bis hin zu subtiler Manipulation (z.B. geschicktes Überzeugen in Diskussionen) (Schultheiss & Brunstein, 2002; Winter, 1973). Als Folge resultieren Gefühle der Stärke und Überlegenheit, die den affektiven Kern des Machtmotives bilden. Diese werden von hoch machtmotivierten Personen im Gegensatz zu niedrig machtmotivierten als belohnend empfunden (Schultheiss, 2007), woraus sich für Personen mit hohem Machtmotiv ein wiederholtes Bestreben ergibt, sich durch Machthandeln Befriedigung zu verschaffen.

Bakan (1966) schlägt eine Unterscheidung zweier basaler Modalitäten menschlicher Existenz vor, die auf einer noch breiteren Einteilung der Äquivalenzklassen von Anreizen beruht. Leistungs- und machtsbezogene

Verhaltenstendenzen subsumiert er unter dem Begriff des *agentischen* Bedürfnisses (need for agency). Dieser Modalität ordnet er das menschliche Streben nach Unabhängigkeit und Selbstbehauptung (Streben nach Macht) sowie nach Erfahrungen, schwierige Aufgaben zu meistern (Streben nach Leistung), zu. Eine zweite fundamentale Modalität sieht er im Streben nach zwischenmenschlichem Anschluss (*Communion*).

Das Affiliationsmotiv (oder auch Anschlussmotiv) ist durch das Bestreben charakterisiert, positive Beziehungen zu anderen Personen aufzubauen, aufrecht zu erhalten oder wiederherzustellen (Heyns, Veroff, & Atkinson, 1958). Es wird in Situationen angeregt, in denen die Möglichkeit besteht, mit fremden oder wenig bekannten Personen Kontakt aufzunehmen und zu interagieren. Auf der Verhaltensebene äußert sich affiliationsmotiviertes Verhalten unter anderem in der besseren Wahrnehmung sozialer Hinweisreize und der Neigung zur Initiierung sozialer Interaktionen (Weinberger, Cotler, & Fishman, 2010). Affiliationsmotivierte Personen besuchen gerne Freunde, schreiben Briefe oder telefonieren (Lansing & Heyns, 1959). Wenn sie sich in sozialen Aktivitäten befinden, versuchen sie Konflikte zu vermeiden und das Wohlwollen des Gegenübers aufrecht zu erhalten (McClelland, 1975). Und wenn sich hoch affiliationsmotivierte Personen nicht in sozialen Interaktionen befinden, wünschen sie sich, sie wären es (McAdams & Constantian, 1983). Die Befriedigung des Affiliationsmotivs ist eng mit der Emotion Freude verknüpft, die als Kernemotion positiver sozialer Interaktion gilt (Ekman, 1992). Allerdings spielt auch die Emotion Angst eine wichtige Rolle im Zusammenhang mit dem Affiliationsmotiv. Einerseits nehmen affiliative Verhaltenstendenzen mit zunehmender Angst zu, um unter Bedrohung mit anderen gemeinsam angemessene Reaktionsmöglichkeiten zu ermitteln (Schachter, 1970). Andererseits kann hohe Affiliationsmotivation auch mit der Angst, zurückgewiesen zu werden oder allein zu sein, verknüpft sein (Weinberger et al., 2010).

McAdams (1980) beschreibt eine Facette des Affiliationsmotivs – das Intimitätsmotiv. Dieses Motiv spielt im Gegensatz zum Affiliationsmotiv weniger in der Kontaktaufnahme mit fremden Personen eine Rolle. Es wirkt sich vielmehr auf den Umgang mit vertrauten Personen aus und ist mit starken Gefühlen der Zuneigung, Liebe und hohen Ausprägungen physischen Wohlbefindens assoziiert (McAdams 1982; McAdams & Vaillant, 1982).

Alle Motive beinhalten zudem zwei Komponenten, welche die basalen motivationalen Orientierungen der Annäherungs- und Vermeidungsmotivation repräsentieren. So differenzierte Heckhausen (1963) im Falle des Leistungsmotivs zwischen Hoffnung auf Erfolg (der Annäherungskomponente des Leistungsmotivs) und Furcht vor Misserfolg (der vermeidenden Komponente). Während Personen, die eine hohe Ausprägung von Hoffnung auf Erfolg aufweisen, positive Emotionen durch das Meistern herausfordernder Aufgaben empfinden, geht es Personen mit hoher Furcht vor Misserfolg eher darum, Aufgaben zu meistern, um den negativen Gefühlen zu entgehen, welche bei einem potentiellen Scheitern auftreten würden. Auch im Macht- (Veroff & Veroff, 1972) und, wie oben kurz angedeutet, ebenfalls im Affiliationsmotiv (Boyatzis, 1973) lassen sich jeweils eine aufsuchende und eine vermeidende Komponente bestimmen.

2..2 *Motivmessung*

Ausgehend von den Bedürfnistheorien Henry A. Murrays entwickelten McClelland, Atkinson, Clark und Lowell (1953) ein Verfahren, das zunächst auf die Messung des Leistungsmotivs abzielte. Auf Murrays Liste psychogener Bedürfnisse war bereits vom n(eed) Achievement – dem Bedürfnis, schwierige Aufgaben zu meistern und etwas besser oder schneller zu tun – die Rede. Aufbauend auf Murrays Thematischem Apperzeptionstest (TAT) – einem projektiven Verfahren zur Messung

unbewusster Wünsche und Handlungsmotive – entwickelten McClelland et al. (1953) einen Inhaltsschlüssel, der eine Einschätzung der Motivstärke auf der Basis frei imaginerter Kurzgeschichten erlaubte. Die Versuchspersonen werden dabei aufgefordert, zu vier bis acht motivanregenden Bildvorlagen spontan phantasievolle Geschichten zu produzieren, welche im Anschluss hinsichtlich motivthematischer Inhaltskategorien (z.B. Leistung) ausgewertet werden (McClelland et al., 1989; Winter, 1994). Somit war der Grundstein für jahrelange Forschung gelegt, welche die Beweggründe menschlichen Verhaltens in Form von basalen, unbewussten Handlungsmotiven fokussierte. Aufgrund der aufwendigen Auswertung der zur Motivmessung erhobenen Phantasiegeschichten wurden ebenfalls Verfahren entwickelt, in denen Probanden selbst Auskünfte über ihre Motive erteilen sollten. Diese Verfahren boten Vorteile, da sie durch das hochgradig standardisierte Stimulusmaterial eine hohe psychometrische Qualität und durch die einfache Auswertbarkeit eine weitaus ökonomischere Erfassung der Motive ermöglichten, als dies mithilfe des Thematischen Apperzeptionstests möglich war (Brunstein, 2010b). Diese *direkten* Verfahren der Motivmessung (Personen werden direkt nach ihren Motiven befragt) zeigten jedoch keinerlei statistische Zusammenhänge zu den zuvor eingesetzten *indirekten* Methoden. Nach Cronbach (1990) sollten zwei Testverfahren, die vorgeben, dasselbe Konstrukt (z.B. das Leistungsmotiv) zu messen, eigentlich miteinander korreliert sein. Eine hinreichend hohe Korrelation sollte auch dann vorhanden sein, wenn sich beide Testverfahren in der Art der Erhebung unterscheiden, wie dies eben bei indirekten und direkten Methoden der Motivmessung der Fall war. Dieses als konvergente Validität bezeichnete Gütekriterium wurde bei der Erfassung von Handlungsmotiven mithilfe des TAT und mit Fragebogenverfahren jedoch nicht erfüllt. Eine ganze Reihe von Untersuchungen (Spangler, 1992; Köllner & Schultheiss, 2014) verdeutlichte im Verlauf der letzten 60 Jahre immer wieder, dass indirekte und direkte Motivmaße in

keiner substantiellen Beziehung zueinander stehen. DeCharms, Morrison, Reitman und McClelland (1955) berichteten zuerst davon, dass zwischen dem mittels TAT erfassten und dem über Selbstbeschreibungen (z.B. ich setze mir anspruchsvolle Ziele) erhobenen Leistungsmotiv auffällige Diskrepanzen bestehen. In ihrer Untersuchung standen die leistungsbezogenen Selbsteinschätzungen der Probanden in keinem Zusammenhang zu ihrem – mit dem TAT erfassten – Leistungsmotiv. Spangler (1992) fasste die Daten von 36 Studien in einer Metaanalyse zusammen, in denen das Leistungsmotiv sowohl mit dem TAT, als auch mit Fragebögen erfasst worden war. Die Analysen ergaben eine durchschnittliche Korrelation von $r = .088$ zwischen beiden Arten von Testverfahren zur Messung des Leistungsmotivs. Somit lag ein weiterer, überaus aussagekräftiger Hinweis darauf vor, dass zwischen indirekten und direkten Methoden zur Motivmessung kein Zusammenhang besteht. Jedoch bezogen sich diese Untersuchungen ausschließlich auf den Bereich der Leistungsmotivation. Weitere Untersuchungen deuteten allerdings darauf hin, dass die Diskrepanz zwischen beiden Formen der Motivmessung auch für andere Motivbereiche gilt (Schultheiss & Brunstein, 2001; Köllner & Schultheiss, 2014).

Dass die mangelnde Konvergenz zwischen indirekten und direkten Verfahren der Motivmessung keine Frage der methodenspezifischen Varianz ist, zeigen Studien, in denen die mittels TAT gemessenen Motive mit persönlichen Lebenszielen in Beziehung gesetzt wurden. Persönliche Ziele werden im freien Selbstbericht, also – ähnlich dem TAT – in einem offenen Antwortformat erfasst, bevor sie nach vorherrschenden (Motiv-)Themen ausgewertet werden. Auch hier ergab der Vergleich zwischen Motiven (TAT) und Zielen (freier Selbstbericht) gleicher Thematik keine (Brunstein, Lautenschläger, Nawroth, Pöhlmann & Schultheiß, 1995; Brunstein, Schultheiss & Grässmann, 1998; King, 1995; Rawolle, Schultheiss & Schultheiss, 2013) oder nur geringe Korrelationen (Emmons & McAdams, 1991).

Zudem gelang es einer Reihe von Forschern immer wieder, gültige Vorhersagen unterschiedlichster Verhaltensweisen (z.B. im Hinblick auf die berufliche Entwicklung von Personen) auf Basis der Motivwerte zu treffen, die mit Hilfe des TAT ermittelt wurden. Auch mit direkten Motivmaßen konnten valide Vorhersagen getroffen werden. Jedoch unterschied sich die Art des Verhaltens, welches auf Basis indirekter (TAT) und direkter (Selbstbericht) Motivmaße getroffen wurde (Brunstein & Hoyer, 2002; deCharms et al., 1953; McAdams & Constantian, 1983; McClelland, 1980). Außerdem existierten Hinweise darauf, dass sich direkt gemessene Motive von indirekt gemessenen Motiven auch in anderer Hinsicht unterscheiden. Etwa in der Art, wie sie aktiviert werden (DeCharms et al., 1955; Patten & White, 1977) oder sich in der Kindheit entwickeln (McClelland & Pilon, 1983). Die bis dato bestehende Befundlage veranlasste McClelland et al. (1989) anzunehmen, dass beide Verfahren unterschiedliche Konstrukte messen. Sie integrierten sämtliche Befunde, die auf indirekten und direkten Methoden der Motivmessung beruhten und fassten sie in ihrer Theorie der dualen Motive zusammen, die von der Koexistenz zweier unterschiedlicher Arten von Motiven ausgeht: implizite und explizite Motive. Neben der bereits erläuterten Nullkorrelation zwischen indirekten und direkten Motivmaßen, beziehen sich diese Befundgruppen auf die (1) Entwicklung impliziter und expliziter Motive, die (2) Verhaltensweisen, welche mit impliziten und expliziten Motiven in Verbindung stehen sowie die (3) Arten von Anreizen, die zu Aktivierung impliziter oder expliziter Motive nötig sind.

2..3 *Implizite Motive*

Implizite Motive beruhen auf zeitlich überdauernden Vorlieben für bestimmte Klassen affektgetönter Anreize. Anreize sind Situationsmerkmale, welche mit der Möglichkeit assoziiert sind, ein bestimmtes Motiv zu befriedigen (z.B. die

Schwierigkeit einer Aufgabe im Falle des Leistungsmotivs). Diese Assoziationen beruhen auf früheren Lernerfahrungen und beinhalten motiv-spezifische antizipierte affektive Reaktionen. Diese sogenannten Erwartungsemotionen bieten einen Vorgeschmack auf die begehrte affektive Reaktion, die bei Befriedigung des Motivs eintritt. Diese Erwartungsemotion bringt also die Anziehungskraft (oder Abstoßungskraft) zum Ausdruck, die ein Anreiz auf eine Person ausübt und ihre Aufmerksamkeit auf ihn lenkt. Berridge (1996; Berridge & Robinson, 1998) bezeichnet diesen Zustand als „wanting“ – also Wollen (im Gegensatz zu „liking“, der Bewertung der hedonistischen Eigenschaften bei Konsumation des Affekts).

Grundsätzlich werden implizite Motive durch Hinweisreize aktiviert, welche mit Anreizen assoziiert sind, die eng mit der Ausführung von Tätigkeiten verwoben sind. Brunstein (2010a) bezeichnet diese Art der Anreize als aufgaben- bzw. tätigkeitsbezogene Anreize, wie am Beispiel des Leistungsmotivs die Schwierigkeit einer Aufgabe. Anreize lassen sich nach thematischen Inhalten zusammenfassen, um die enorme Vielfalt an individuellen Anreizen einzugrenzen, die Menschen zum Handeln veranlassen.

(1) Entwicklung impliziter Motive

Die Grundlage, auf der sich implizite Motive entwickeln, wird in der frühen Kindheit gelegt. Implizite Motive beruhen auf frühen affektiven Erfahrungen (z.B. frühe Erfahrungen der Wirksamkeit durch das freie Ausleben aggressiver Verhaltenstendenzen), aus denen sich emotional gefärbte Präferenzen entwickelt haben, sich immer wieder mit bestimmten Formen von Anreizen (z.B. machthematische Anreize) auseinanderzusetzen. Die empirische Evidenz beschränkt sich allerdings auf eine einzelne Forschungsarbeit, in der McClelland und Pilon (1983) die Entwicklung von Motiven untersucht haben. In dieser Untersuchung wurden die Mütter 5-jähriger

Kinder nach ihren Erziehungspraktiken befragt. 26 Jahre später wurden die impliziten und expliziten Leistungs-, Macht- und Affiliationsmotive der nunmehr 31 Jahre alten Kinder gemessen. Dieses Vorgehen deckte einige systematische Beziehungen zwischen selbstberichteten Erziehungspraktiken und Motivausprägungen auf. Feste Esszeiten sowie eine konsequente Sauberkeitserziehung standen in positivem Zusammenhang zur Ausprägung des impliziten Leistungsmotivs im Erwachsenenalter. Die Mütter hochleistungsmotivierter Erwachsener haben ihren Kindern im Kleinkindalter dann Zuwendung zukommen lassen, wenn sie entwicklungsbezogene Hürden unabhängig und selbstständig überwunden bzw. Entwicklungsaufgaben gemeistert haben. Sie sind sozusagen auf die Meisterung von Anforderungen hin trainiert worden. Elterliche Permissivität hinsichtlich sexuellen und aggressiven Verhaltens in der Kindheit hingegen war mit hohen Werten des impliziten Machtmotivs assoziiert. Dieser Befund passt zu einer Vielzahl von Studien, die auf eine Verbindung zwischen hohem Machtmotiv und aggressivem Verhalten sowie regelmäßigem Sex mit häufig wechselnden Partnern hinweisen (McClelland, 1975; Winter, 1988). Die Entwicklungsbedingungen des Affiliationsmotivs sind auf Basis dieser Untersuchung weniger deutlich geworden. McClelland & Pilon (1983) berichten Hinweise darauf, dass hohe Ausprägungen des Anschlussmotivs auf die regelmäßige Nutzung elterlichen Lobes, aber auch weniger mütterlicher Responsivität bei Weinen des Kindes zurückzuführen sind. Aufgrund der frühen und vor-sprachlichen Entwicklung dieser Präferenzen, sind implizite Motive nicht sprachlich repräsentiert.

(2) *Verhaltenskorrelate impliziter Motive*

McClelland (1980) postulierte, dass implizite Motive mit *operantem* Verhalten in Verbindung stehen. Dieses Verhalten entspringt der Eigeninitiative einer Person, tritt spontan und ohne bewusste Überlegungen auf. Es kommt vor allem in offenen

Situationen zum Vorschein. Je eingeschränkter die Handlungsspielräume einer Person in einer Situation sind, desto schlechter kann Verhalten mit impliziten Motiven vorhergesagt werden. McClelland et al. (1989) merken diesbezüglich beispielsweise an, dass das implizite Leistungsmotiv keinerlei prädiktive Validität in der Vorhersage von Schulleistungen besitzt, da im Schulkontext die Möglichkeiten von Kindern, ihr Leistungshandeln zum Ausdruck zu bringen, stark eingeschränkt sind. Im beruflichen Kontext gelangen valide Vorhersagen von Leistungsverhalten auf Grundlage des impliziten Leistungsmotivs besser. Dort ist wiederholtes Handeln über längere Zeiträume gefordert, wie die ständige Auseinandersetzung mit einem Tüchtigkeitsmaßstab.

(3) Aktivierung impliziter Motive durch Anreize

Welche Rolle die Art der Anreize spielen, die nötig sind, um implizite Motive zu aktivieren, verdeutlicht die Metaanalyse Spanglers (1992). Diese Arbeit veranschaulichte, dass implizite Motive durch Anreize aktiviert werden, die eng mit der Ausführung von Tätigkeiten verbunden sind. Auf Basis des impliziten Leistungsmotivs (TAT) konnten nur dann Vorhersagen über das Leistungsverhalten der Teilnehmer getroffen werden, wenn die Art der Anreize in den Analysen berücksichtigt wurde. Die Validitätskoeffizienten des TAT-Leistungsmotivs erreichten nur dann aussagekräftige Werte, wenn operantes Verhalten in der Gegenwart von Tätigkeitsanreizen bei gleichzeitiger Abwesenheit sozial-evaluativer Anreize gemessen wurde.

2..4 Explizite Motive

McClelland et al. (1989) beschreiben neben dem impliziten Motivationssystem auch ein explizites Motivationssystem, welches ebenfalls einen entscheidenden Einfluss auf das motivierte Handeln von Personen ausübt. Es besteht im Kern aus (expliziten)

Motiven, welche eng mit dem Selbstbild einer Person in Verbindung stehen. Explizite Motive beinhalten Werte und bewusste Zielsetzungen, mit denen sich eine Person identifiziert. Sie spiegeln wider, welche Vorstellungen eine Person von den Hintergründen ihres eigenen Verhaltens hat. Diese Vorstellungen müssen jedoch nicht zwingend mit den tatsächlichen Motiven ihres Verhaltens übereinstimmen. Da explizite Motive bewusst repräsentiert sind, können sie mit Hilfe von Fragebögen erhoben werden, in denen Versuchspersonen im Selbstbericht Auskunft über ihre Motive geben (McClelland et al., 1989). Hinsichtlich der oben erwähnten Befundgruppen (Entwicklung, Verhaltenskorrelate und Anreize), auf deren Grundlage McClelland et al. (1989) die Unterscheidung des impliziten vom expliziten Motivationssystems vornahmen, ergaben sich für explizite Motive folgende Spezifikationen:

(1) Entwicklung expliziter Motive

McClelland & Pilon (1983) gehen davon aus, dass die Entwicklung expliziter Motive im Vergleich zur Entwicklung impliziter Motive ontogenetisch später stattfindet und stark von verbal vermittelten Anforderungen, Restriktionen und Werten im Rahmen des Erziehungsprozesses geprägt ist. Die bereits zuvor berichtete Längsschnittstudie von McClelland und Pilon (1983) ergab, dass eine hohe Ausprägung des Leistungsmotivs im Erwachsenenalter mit frühen mütterlichen Leistungsanforderungen im Kindesalter in Verbindung stand. Parallel dazu wiesen jene erwachsenen Probanden ein hohes explizites Machtmotiv auf, wenn deren Eltern auf aggressives oder sexuelles Verhalten, das die Probanden im Kindesalter zeigten, mit Bestrafungen reagierten.

(2) *Verhaltenskorrelate expliziter Motive*

McClelland (1980) bezeichnet Verhalten, welches durch explizite Motive vorhergesagt werden kann, als *respondent*. Damit ist Verhalten gemeint, welches durch eindeutig identifizierbare Umstände der Situation hervorgerufen wird, bewusst abgewogen und reflektiert wird und von einer Person willentlich beeinflusst werden kann, wie beispielsweise bei Entscheidungen oder Bewertungen, die von einer Person bewusst getroffen oder vorgenommen werden.

(3) *Aktivierung expliziter Motive durch Anreize*

Explizite Motive werden ebenfalls durch Hinweisreize, die in einer Situation vorhanden und mit der Möglichkeit assoziiert sind, mit Anreizen in Kontakt zu kommen, aktiviert. Häufig handelt es sich dabei um ausdrückliche, oftmals sozial-evaluative Anreize, wie z.B. Belohnungen, die in Aussicht gestellt werden, Forderungen, die direkt an die handelnde Person gerichtet werden oder Erwartungen, die von einflussreichen (Bezugs-) Personen (wie z.B. Eltern, Lehrkräften oder Vorgesetzten) geäußert werden. Personen mit einem leistungsorientierten Selbstbild strengen sich häufig erst dann an, wenn sie ihre Fähigkeiten im Wettbewerb mit anderen unter Beweis stellen können (Patten & White, 1977). Diese Leistungsanreize rücken die sozialen oder auch selbstwertbezogenen Konsequenzen eines Erfolgs oder Misserfolgs in den Vordergrund und liegen außerhalb der eigentlichen Tätigkeit bzw. Aufgabe. Daher werden sie auch als *extrinsische* Anreize bezeichnet (Spangler, 1992).

Da die Entwicklung expliziter Motive maßgeblich verbal vermittelt wird, sind diese im Gegensatz zu impliziten Motiven sprachlich – also bewusst - repräsentiert und mit Methoden des Selbstberichts direkt erfassbar. Beispiele für gängige Fragebogenverfahren, die in der motivationspsychologischen Forschung zur Erfassung expliziter Motive verwendet werden, sind die Achievement Motive Scale (AMS; Lang & Fries, 2006) zur Erfassung des expliziten Leistungsstrebens, die Personality Research

Form (PRF; Jackson, 1974), die sich zur Erfassung des expliziten Leistungs-, Macht- und Anschlussmotivs eignet, sowie der Personal Value Questionnaire (McClelland, 1991).

2..5 *Vergleich zwischen impliziten und expliziten Motiven*

Implizite Motive basieren auf früh erlernten und emotional getönten Vorlieben für bestimmte Klassen von Anreizen, sind unbewusst repräsentiert und lassen sich nur mit indirekten Methoden der Motivmessung erfassen. Sie wirken auf operantes Verhalten, welches der Eigeninitiative einer Person entspringt und ohne Prozesse der Selbstreflexion oder bewussten Kontrolle ausgeführt wird. Explizite Motive hingegen beinhalten Prozesse der Selbstreflexion und bewussten Abwägung, da sie die Selbstbilder, Werte und Ziele ausdrücken, die sich eine Person selbst zuschreibt. In Tabelle 1 sind die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale impliziter und expliziter Motive zusammenfassend dargestellt.

Tabelle 1: Überblick über die Unterscheidungsmerkmale impliziter und expliziter Motive

	Implizite Motive	Explizite Motive
Verhalten	Operante Verhaltensweisen, welche spontan und ohne bewusste Überlegungen ausgeführt werden	Respondente Verhaltensweisen, welche bewusst reflektiert werden, am Selbstkonzept einer Person orientiert sind und der willentlichen Kontrolle einer Person unterliegen
Motivanregende Anreize	Tätigkeits- und aufgabenimmanente Anreize (z.B. Schwierigkeit einer Aufgabe)	Sozial vermittelte Folgeanreize (z.B. Anerkennung für eine Leistung)
Entwicklung	Frühe, vor-sprachliche affektive Lernerfahrungen (z.B. Ausleben sozialer Wirksamkeit)	Verbal vermittelte Anforderungen, Erwartungen oder Bestrafungen
Erfassung	Indirekte Verfahren der Motivmessung; Bilder-Geschichten-Test (TAT)	Direkte Verfahren der Motivmessung; Fragebogenverfahren (z.B. PRF)

Eine Untersuchung von Brunstein und Hoyer (2002) zu Kriterien des Leistungsverhaltens macht besonders deutlich, wie implizite und explizite Motive mit unterschiedlichen Anreizen (individuelles vs. normatives Feedback) interagieren und sich auf Verhalten auswirken. Sie erhoben zunächst die Leistungsmotive der Probanden mittels TAT (implizites Motiv) und Fragebogen (explizites Motiv). Während die Versuchsteilnehmer eine Konzentrationsaufgabe am Computer bearbeiteten, erhielten sie fortlaufende Rückmeldungen, wie sich ihre Leistung im individuellen Verlauf sowie im sozialen Vergleich über mehrere Durchgänge hinweg veränderte. Diese Rückmeldungen signalisierten den Teilnehmern entweder einen Anstieg oder einen

Abfall ihrer Leistung. Nach einer Weile konnten die Teilnehmer dann entscheiden, ob sie weitere Aufgaben bearbeiten oder eine neutrale Tätigkeit ausführen wollten. Es zeigte sich, dass die Aufgabenleistung durch das implizite Leistungsmotiv vorhergesagt werden konnte. Personen mit hohem implizitem Leistungsmotiv steigerten ihre Aufgabenleistung, wenn ihnen durch Rückmeldungen ein Leistungsabfall im Vergleich zu ihrer eigenen früheren Leistung signalisiert wurde. Das explizite Leistungsmotiv besaß im Hinblick auf die Aufgabenleistung keine prädiktive Validität. Allerdings konnte das Entscheidungsverhalten, die Bearbeitung der Testaufgaben fortzusetzen oder abubrechen, mit Hilfe des expliziten Leistungsmotivs vorhergesagt werden. Wenn Versuchsteilnehmer mit hohem explizitem Leistungsmotiv die Rückmeldung erhielten, im Vergleich zu anderen Personen in den Testaufgaben schlechter abgeschnitten zu haben, entschieden sie sich häufiger dafür, die Aufgaben fortzusetzen. Diese Befunde verdeutlichen, wie unterschiedlich sich implizite und explizite Motive auf der Verhaltensebene auswirken. Implizite Motive standen mit anstrengungsbezogenem, explizite Motive mit entscheidungsbezogenem Verhalten in Verbindung. Diese Befunde passen zur Einschätzung McClellands (1985), dass implizite Motive eine energetisierende, explizite Motive hingegen eine lenkende Funktion in der Verhaltensregulation haben.

2..6 Ziele als Teile des expliziten Motivationssystems

Motive sind als Klassen von Handlungszielen definiert (Heckhausen, 1989), die auf einer hierarchisch höheren Ebene verortet sind. Durch den Prozess der Zielbildung werden diese abstrakten Bewertungsvorlieben auf eine konkretere Ebene transponiert und mit greifbaren Handlungsergebnissen und Handlungen verknüpft, die wiederum die Befriedigung des zugrunde liegenden Motivs ermöglichen (nach Brunstein & Maier, 1996). Ziele lassen sich in diesem Zusammenhang als individuumsspezifische

Ausdrucksformen von übergeordneten Motivdispositionen verstehen (Klinger, 1977). McClelland et al. (1989) beschreiben den Prozess der Zielsetzung als bewusst gesteuerten Prozess, welcher durch kritische Reflexionen und Abwägungen gekennzeichnet ist und daher eher zur Funktionsweise des expliziten Motivsystems passt. Dieser Prozess organisiert das Handeln, indem er es auf die erwünschten Handlungsergebnisse hin ausrichtet. Ziele beziehen sich also grundsätzlich auf zukünftige Handlungsergebnisse, die kognitive Repräsentationen der mit konkreten Handlungen beabsichtigten erwünschten Zielzustände beinhalten (Kleinbeck, 2010). Innerhalb einer Anreizklasse existieren mannigfache Möglichkeiten, Ziele zu bilden. Eine berufstätige Person könnte ihr Leistungsmotiv beispielsweise durch enorme Tüchtigkeit im Rahmen ihrer beruflichen Karriere zum Ausdruck bringen. Eine pensionierte Person würde ihrem Leistungsmotiv vielleicht durch Tüfteleinen in der Kellerwerkstatt oder der sorgfältigen Pflege des Gartens Rechnung tragen. Welche konkreten Ziele eine Person nun verfolgt, hängt also nicht nur von der Ausprägung ihrer Motive ab, vielmehr fließen neben Motiven auch Interessen, Werte, Fähigkeiten sowie Anforderungen und Gelegenheiten der Umwelt in die Zielbildung ein (Brunstein & Maier, 1996). Persönliche Ziele weisen über Personen hinweg keine (Brunstein, Lautenschläger, Nawroth, Pöhlmann & Schultheiß, 1995; Brunstein, Schultheiss & Grässmann, 1998; King, 1995; Rawolle, Schultheiss & Schultheiss, 2013) oder nur geringe Korrelationen (Emmons & McAdams, 1991) zu impliziten Motiven auf.¹

¹ Die Vorstellung, dass Ziele zunächst keine statistischen Zusammenhänge zu impliziten Motiven aufweisen und stattdessen eng mit dem expliziten Motivsystem verbunden sind, wird in der vorliegenden Arbeit als das *Getrennte-Welten-Modell* bzw. die *Getrennte-Welten-Hypothese* bezeichnet.

Interaktionen zwischen impliziten und expliziten Motiven

McClellands Vorstellung, dass implizite und explizite Motive auf verschiedenen Arten von Anreizen aufbauen, sich zu unterschiedlichen Zeitpunkten in der Ontogenese entwickeln, auf verschiedene Verhaltensweisen wirken und im Ergebnis über Personen hinweg statistisch unabhängig voneinander sind, schließt nicht per se aus, dass beide Arten von Motiven *innerhalb* einer Person in ein Verhältnis der Interaktion treten können. Im Folgenden sollen einschlägige Befunde zum Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive sowie zu den Risiken disharmonischer Beziehungen zwischen impliziten und expliziten Motiven dargestellt werden.

2..7 Arbeitsteiliges Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive

Eine Möglichkeit, wie implizite und explizite Motive miteinander in Interaktion treten können, betrifft das arbeitsteilige Zusammenwirken beider Motivsysteme. Diese Arbeitsteilung ist dadurch gekennzeichnet, dass implizite Motive eine energetisierende und explizite Motive eine lenkende Funktion in der Verhaltensregulation haben (McClelland et al., 1989). Implizite Motive bringen hoch generalisierte affektive Präferenzen zum Ausdruck, sich wiederholt und dauerhaft mit bestimmten Formen von Anreizen auseinandersetzen. In welchem Lebensbereich dies geschieht, wird jedoch von expliziten Motiven beeinflusst, da diese in enger Beziehung zu bewussten Zielsetzungen und Entscheidungen stehen. Einige Befunde (French & Lesser, 1964; Brunstein & Maier, 2005) weisen darauf hin, dass explizite Motive wie eine Schleuse wirken, welche die Energie impliziter Motive kanalisiert und so in konkrete Bahnen (d.h. in konkrete Verhaltensweisen) lenkt. Eine wichtige Voraussetzung für eine solche harmonische Arbeitsteilung impliziter und expliziter Motive ist jedoch, dass erstens ein hohes implizites Motiv vorliegt und zweitens die Schleuse geöffnet ist, durch die der

implizite Strom fließen kann – also ebenfalls ein starkes korrespondierendes explizites Motiv vorhanden ist. Zu einem harmonischen Zusammenwirken beider Motive kommt es also nur, wenn diese spezifische Motivkonstellation innerhalb einer Person vorliegt.²

In einer älteren Arbeit von French und Lesser (1964) wird dieser Sachverhalt bereits deutlich. Die Autorinnen ließen Frauen mit traditionellem versus karriereorientiertem Rollenbild intellektuelle Aufgaben sowie Aufgaben zur sozialen Kompetenz bearbeiten. Es zeigte sich, dass nur bei Frauen mit karriereorientiertem Rollenbild die Leistung in intellektuellen Aufgaben mit Hilfe des impliziten Leistungsmotivs (TAT) vorhergesagt werden konnte. Hatten Frauen eine traditionelle Rollenauffassung, hing die Stärke des Leistungsmotivs stattdessen mit der Leistung in Aufgaben zur sozialen Kompetenz zusammen. Diese Ergebnisse verdeutlichen, wie hoch generalisiert Anreize für implizite Motive sind. Im Kern geht es beim Leistungsmotiv um die Steigerung von Effektivität, die unabhängig von Werthaltungen oder Lebensausrichtungen in vielen denkbaren Lebensbereichen oder Verhaltensdomänen zum Ausdruck kommen kann. Erst unter Berücksichtigung dieser Rollenbilder kann Leistungsverhalten konkret vorhergesagt werden.

Einen weiteren Hinweis darauf, wie implizite und explizite Motive zusammenwirken, fanden Brunstein und Maier (2005). Sie untersuchten im Laborsetting, wie sich implizite und explizite Leistungsmotive in aufgabeninvolvierenden versus ich-involvierenden Situationen auf Merkmale des Leistungsverhaltens auswirken. In aufgabeninvolvierenden Situationen standen allein Anreize der Konzentrationsaufgabe, die die Versuchspersonen zu bearbeiten hatten, im Vordergrund. Die Teilnehmer erhielten Rückmeldungen, welche sich ausschließlich am Verlauf ihrer individuellen Leistungsentwicklung orientierten. In ich-involvierenden

² Diese Form der Interaktion zwischen impliziten und expliziten Motiven wird im Verlauf der vorliegenden Arbeit als *Kanalierungsmodell* bzw. *Kanalierungshypothese* bezeichnet.

Situationen wurde die Wichtigkeit der eigenen Leistung betont, welche durch Feedback hervorgehoben wurde, das sich an der sozialen Bezugsnorm orientierte – also die Einzelleistungen durch den sozialen Vergleich einordnete. Es zeigte sich, dass Versuchspersonen mit einem hohen impliziten Leistungsmotiv ihre Anstrengung bei der Aufgabenbearbeitung steigerten, sobald sie Rückmeldungen bekamen, die ihnen eine Verschlechterung ihrer Leistung gemessen an ihrem eigenen Standard signalisierten. Dieser Befund stellte zunächst eine Replikation der Untersuchung von Brunstein und Hoyer (2002) dar. In ich-involvierenden Situationen besaß das implizite Leistungsmotiv ebenfalls prädiktive Validität, allerdings nur für eine bestimmte Personengruppe. Nur, wenn Personen zugleich auch über ein hohes explizites Leistungsmotiv verfügten, konnte nach einem Feedback, welches eine Gefährdung des sozialen Rangplatzes vermittelte, mit Hilfe des impliziten Leistungsmotivs die Anstrengung bei der Aufgabenbearbeitung vorhergesagt werden. In diesem Fall war die Höhe des Leistungsmotivs in positiver Richtung mit der investierten Anstrengung verbunden. Brunstein und Maier interpretierten diesen Interaktionseffekt dahingehend, dass ein hohes explizites Leistungsmotiv die Voraussetzung dafür schafft, dass eine Person den sozialen Wettbewerb als reizvoll empfindet. Erst wenn diese Voraussetzung erfüllt ist, kann die vom impliziten Leistungsmotiv bereitgestellte Energie in den sozialen Wettbewerb um Rangplätze gelenkt werden.

Neuere Untersuchungen liefern weitere Hinweise auf ein Zusammenwirken impliziter Motive mit expliziten Persönlichkeitsmerkmalen, die der Vorstellung des Kanalisierungsmodells entsprechen. Im Rahmen einer Studie, die im beruflichen Kontext angesiedelt war, fanden Lang, Zettler, Ewen und Hülshager (2012) auch außerhalb des Laborsettings Belege für ein arbeitsteiliges Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive. Sie untersuchten, in welchem Zusammenhang Leistungsbeurteilungen, die berufstätige Personen von ihren Vorgesetzten erhielten, zu

impliziten (Operanter Motivtest nach Kuhl & Scheffer, 1999) und expliziten Leistungsmotiven (Kurzfassung der Achievement Motives Scale von Lang & Fries, 2006) der Berufstätigen stehen. Es zeigte sich, dass die Höhe des impliziten Leistungsmotivs die Arbeitsleistung nur dann vorhersagte, wenn das explizite Leistungsmotiv überdurchschnittlich ausgeprägt war. Lang et al. erklärten diese Befunde wie folgt: Erst durch ein leistungsorientiertes Selbstbild (hohes explizites Leistungsmotiv) kann die Energie des impliziten Leistungsmotivs innerhalb eines sozial-evaluativen Kontextes (*Leistungsbeurteilungen*) in die Auseinandersetzung mit beruflichen Herausforderungen gelenkt werden.

Diese Befunde machen deutlich, wie die Arbeitsteilung zwischen impliziten und expliziten Motiven im besten Fall funktionieren kann. Implizite Motive stellen Energie für Verhalten bereit, welche durch thematisch korrespondierende explizite Motive kanalisiert wird, um sich dann in gesteigerter Anstrengung und besseren Leistungen niederzuschlagen. Diese harmonische, weil arbeitsteilige Beziehung zwischen impliziten und expliziten Motiven ließ sich in den zuvor berichteten Untersuchungen allerdings immer nur für einen Teil der Versuchspersonen nachweisen. Ein weiterer Teil an Personen verfügte nicht über übereinstimmende implizite und explizite Motive. Obwohl einige von ihnen über ein hohes implizites Leistungsmotiv verfügten, konnte dieses unter sozial-evaluativen Bedingungen seine energetisierende Wirkung nicht entfalten, da die Ausprägung des expliziten Leistungsmotivs dieser Personen nicht mit der des impliziten Motivs übereinstimmte. Andere Personen besaßen zwar ein leistungsorientiertes Selbstbild, was sie grundsätzlich zum Eintritt in den Wettbewerb mit anderen Personen oder sozialen Leistungsnormen bewegte, jedoch stellte das implizite Leistungsmotiv nicht genügend Energie bereit, die zu einer Steigerung der Aufgabenleistung hätte führen können. Die Steigerung der eigenen Anstrengung bot für

diese Personen keinen Anreiz, der mit positiven Affekten, wie Gefühlen des Stolzes auf die eigene Leistung, besetzt gewesen wäre.

2..8 *Konflikte zwischen impliziten und expliziten Motiven*

Dass aus der Interaktion zwischen impliziten und expliziten Motiven auch Konflikte resultieren können, legt eine Längsschnittstudie von Winter und Kollegen (Winter, Stewart, John, Klohn, & Duncan, 1998) nahe. Sie erfassten die sozialen Motive Macht und Affiliation (TAT) sowie die Persönlichkeitseigenschaften Extraversion-Introversion (Selbstbericht), die einen engen Bezug zu expliziten Macht- und Affiliationsmotiven besitzen. Außerdem erhoben sie für das Affiliations- und Machtmotiv relevante Lebensleistungen (wie z.B. im Kontext der Partnerschaft oder des Berufs). Es zeigte sich, dass es extravertierte Frauen gelang, ihre sozialen Motive konfliktfrei auszuleben. Extravertierte Frauen mit hohem implizitem Machtmotiv hatten häufig Berufe gewählt, die mit Prestige und Einfluss assoziiert waren. Extravertierte Frauen mit hohem Affiliationsmotiv waren in befriedigende Partnerschaften involviert und engagierten sich im karitativen Bereich. In den Lebensleistungen introvertierter Frauen fanden implizite Motive keine Entsprechungen – weder im beruflichen noch im privaten Bereich. Es zeigte sich sogar ein viel kritischeres Bild: Waren introvertierte Frauen affiliationsmotiviert, berichteten sie vermehrt von Beziehungsproblemen und Ehescheidungen. Winter et al. erklärten, dass eine hohe Ausprägung der Introversion Personen daran hindere, ihre sozialen Motive konfliktfrei auszuleben und somit ein Hindernis in der Zielerreichung darstelle. Aus diesen Befunden wird erneut die kanalisierende Funktion expliziter Persönlichkeitseigenschaften deutlich: Traits kanalisieren die energetischen Impulse, die von impliziten Motiven ausgehen und beeinflussen so, ob implizite Motive im Verhalten Ausdruck finden.

Winter (1996) beschreibt zwei grundsätzlich denkbare Konflikte zwischen impliziten und expliziten Motivationstendenzen: Einerseits kann sich eine Person ein Ziel setzen, das durch kein passendes Motiv unterstützt wird (z.B. setzt sich eine Person ein anspruchsvolles berufliches Ziel, obwohl die Ausprägung des Leistungs- und Machtmotivs gering ist). Andererseits ist denkbar, dass das Streben nach einem bestimmten Ziel in direktem Konflikt zu einem Motiv einer anderen Inhaltsdomäne steht (z.B. harmonische zwischenmenschliche Beziehungen zu führen, obwohl aufgrund eines starken Machtmotivs gleichzeitig das Bestreben nach asymmetrischen Beziehungen vorhanden ist). Mit Blick auf die möglichen Konsequenzen solcher Konflikte treffen McClelland et al. (1989, S. 700) folgende Aussage: „But whatever the reasons for discordance between implicit and explicit motives, it can certainly lead to trouble.“ In der Tat existieren mittlerweile zahlreiche Arbeiten, die nahe legen, dass aus einer niedrigen Passung zwischen impliziten und expliziten Motiven negative Affekte resultieren, die sich auf Dauer in Form von Beeinträchtigungen des emotionalen Wohlbefindens verfestigen können.

Brunstein und Kollegen (Brunstein, Lautenschläger, Nawroth, Pöhlmann, & Schultheiss, 1995; Brunstein, Schultheiss, & Grässmann, 1998) haben die Auswirkungen motivationaler Konflikte eingehender untersucht, indem sie die Passung zwischen impliziten Motiven mit expliziten Lebenszielen Studierender in den Mittelpunkt der Betrachtung rückten. Zunächst bestimmten sie mit Hilfe einer Picture Story Exercise (PSE), ob die agentische (Streben nach Unabhängigkeit, Selbstbehauptung und Meisterungserfahrungen) oder kommunale (Streben nach positiven und freundlichen Beziehungen zu anderen) Motivdisposition innerhalb einer Person stärker ausgeprägt war. Dann wurden die Ziele der Probanden im freien Selbstbericht erhoben – einer Methode, die typisch für die Erfassung persönlicher Ziele ist. Auch sollten die Studierenden einschätzen, wie viele Fortschritte sie diesbezüglich

in letzter Zeit gemacht haben. Dann wurden die persönlichen Ziele von zwei Beurteilern im Hinblick auf ihren motivthematischen Gehalt (agentischer und kommunaler Gehalt) hin bewertet. Innerhalb der nächsten zwei Wochen sollten die Studierenden nun an sechs einzelnen Tagen zweimal täglich Angaben über ihren momentanen Gefühlszustand machen. Die Analysen zeigten, dass Fortschritte bei der Verwirklichung der Ziele nur dann zu einer Erhöhung des emotionalen Wohlbefindens führten, wenn die Ziele auch zur vorherrschenden Motivdisposition passten. So berichteten Studierende, die erfolgreich nach agentischen Zielen strebten, nur dann ein höheres emotionales Wohlbefinden, wenn sie auch gleichzeitig ein prädominantes agentisches Motiv besaßen. Erzielten vorwiegend agentisch motivierte Personen hingegen Fortschritte in der Erreichung kommunaler Ziele, so führte dies zu keinem Anstieg des Wohlbefindens. Im Umkehrschluss galt dasselbe für vorwiegend kommunal motivierte Studierende. Nur, wenn diese auch Fortschritte bei der Verwirklichung kommunaler Ziele verzeichneten, resultierten höhere Werte im selbstberichteten Wohlbefinden. Darüber hinaus gelang es Brunstein und Kollegen in einer weiteren Studie, emotionales Wohlbefinden von Studierenden über einen Zeitraum eines Semesters vorherzusagen. In diesen Untersuchungen bestätigte sich der zuvor erzielte Befund. Es zeigte sich erneut, dass das erfolgreiche Streben nach persönlichen Zielen nur dann zu einer Steigerung des emotionalen Wohlbefindens führte, wenn diese Ziele auch zu den eigenen impliziten Motiven passten, also motivkongruent waren. Das Streben nach Zielen, die keinem impliziten Motiv entsprachen (motivinkongruente Ziele), war mit niedrigeren Werten der Affektskalen verbunden, welche die Teilnehmer im Rahmen der Längsschnittstudie in ihrem Lebensalltag ausfüllten – und das selbst dann, wenn das Zielstreben an sich eigentlich erfolgreich war.

Diese Befunde verdeutlichen, dass nicht nur die reine Passung zwischen impliziten und expliziten Motiven bzw. Zielen, sondern vor allem eine Passung bei

hoher Motivstärke von Bedeutung für ein Zielstreben ist, das von positiven erfüllenden Gefühlszuständen begleitet ist. Schultheiss, Jones, Davis und Kley (2008) schlagen in diesem Zusammenhang vor, einen *heißen* und einen *kalten* Modus der Zielverfolgung zu unterscheiden. Der heiße Modus der Zielverfolgung ist dadurch gekennzeichnet, dass ein Ziel durch ein starkes implizites Motiv untermauert ist und somit die generelle Möglichkeit bietet, Einfluss auf die Gefühle von Personen zu nehmen. Der kalte Modus der Zielverfolgung hingegen bietet kaum Möglichkeiten für das Erleben positiver affektiver Zustände. Dazu fehlt ihm die affektive Grundlage in Form eines starken impliziten Motivs. Der heiße Modus kann das Erleben positiver Emotionen und somit eine Steigerung des emotionalen Wohlbefindens aufgrund der ihm innewohnenden Möglichkeit, affektiv besetzte Anreize zu konsumieren, grundsätzlich begünstigen. Jedoch weisen Schultheiss und Kollegen darauf hin, dass gerade dieser Sachverhalt auch motivationale Frustrationen zur Folge haben kann, wenn die Verfolgung dieser heißen Ziele nicht erfolgreich verläuft. Brunstein (2010b) bezeichnet diesen heißen Modus der Zielverfolgung daher treffenderweise als „double-edged sword“.

In Folgestudien konnte gezeigt werden, dass die Passung zwischen impliziten Motiven und persönlichen Zielen auch im Kontext der Psychotherapie von Bedeutung ist. In einer Stichprobe von 61 Psychotherapiepatienten erhoben Pueschel, Schulte und Michalak (2011) neben impliziten Motiven (PSE) und persönlichen Zielen (Selbstbericht) auch depressive Symptome (Beck Depression Inventory). Es zeigte sich, dass das erfolgreiche Streben nach Zielen per se nicht mit einer Abnahme depressiver Symptome verbunden ist. Nur wenn die Ziele der Patienten auch zu ihren impliziten Motiven passten, war erfolgreiches Zielstreben mit einer Reduktion der depressiven Symptomatik verbunden.

Untersuchungen von Hofer und Kollegen (Hofer, Busch, Bond, Li, & Law, 2010; Hofer, Busch, & Kiessling, 2008; Hofer, Chasiotis, & Campos, 2006) deuten zudem darauf hin, dass diese Befunde interkulturell generalisierbar sind. Hofer und Kollegen fanden in Stichproben aus Deutschland, Costa Rica, Kamerun und China ebenfalls heraus, dass eine niedrige Passung zwischen impliziten und expliziten Motiven, zu denen neben persönlichen Zielen auch persönliche Wertehaltungen zählen, zu vermindertem emotionalen Wohlbefinden und reduzierter Lebenszufriedenheit führt.

2.9 Motivkonstellationen

Die berichteten Befunde verdeutlichen, dass es von entscheidender Bedeutung ist, die spezifische Konstellation zu betrachten, die zwischen gleichthematischen impliziten und expliziten Motiven bzw. Zielen besteht. Liegen implizite und explizite Motive bzw. Ziele derselben Motivthematik in gleichen Ausprägungsgraden vor, so wird dies durch den Begriff der *motivationalen Kongruenz* beschrieben. Dieser Begriff bezieht sich zunächst einmal nur auf die reine Passung zwischen impliziten und expliziten Motiven. Motivationale Kongruenz kann vorliegen, wenn thematisch korrespondierende implizite und explizite Motive entweder gleichzeitig niedrig oder gleichzeitig hoch ausgeprägt sind. Eine hohe Passung zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen stellt die wohl vorteilhafteste Konstellation von Motiv und Ziel dar, da das erfolgreiche Streben nach einem Ziel, das durch ein starkes implizites Motiv untermauert ist, von positiven Erlebenszuständen und einer Steigerung des emotionalen Wohlbefindens begleitet ist (Brunstein et al., 1998; Schultheiss et al., 2008). Allerdings birgt diese Form der Motivkongruenz bei erfolglosem Zielstreben auch Gefahren. Depressive Symptome können zunehmen, während Gefühle des Glücks und der Zufriedenheit schwinden (Schultheiss et al., 2008). Liegen implizite und explizite Motive beide in einem geringen Ausprägungsgrad vor, so kann zwar davon

ausgegangen werden, dass es zu keinen Konflikten zwischen den Motivsystemen kommt, allerdings führt diese Konstellation auch nicht zu einer Koalition der Motive im Sinne eines arbeitsteiligen Zusammenwirkens, das von positiven Erlebenszuständen und einer Steigerung des Wohlbefindens begleitet ist.

Bestehen Unterschiede hinsichtlich der Ausprägungsgrade impliziter und thematisch korrespondierender expliziter Motive, besteht ein Zustand der motivationalen *Inkongruenz*. Dieser Zustand liegt vor, wenn entweder ein starkes implizites Motiv in Kombination mit einem schwachen expliziten Motiv oder umgekehrt auftritt. Im erstgenannten Fall wird die Motivbefriedigung verhindert, da keine thematisch passenden Zielsetzungen generiert werden, die zu einer Befriedigung des Motivs führen würden. Somit wird das Erleben der ersehnten motivspezifischen Affekte verhindert, was zu motivationalen Frustrationen führt. Im letztgenannten Fall wird ein Ziel, an das sich eine Person stark gebunden fühlt, durch kein gleichthematisches implizites Motiv untermauert. Diese Form des Zielstrebens birgt die Gefahr, dass die Ressourcen, welche durch das Streben nach diesem Ziel verbraucht werden, der Verfolgung keines anderen Ziels mehr zur Verfügung stehen (Brunstein et al., 1998).

Baumann, Kaschel und Kuhl (2005) verglichen die Inkongruenz zwischen impliziten und expliziten Motiven mit einem im Hintergrund wirkenden Stressor (*hidden stressor*), der neben einer Reduktion des emotionalen und psychischen Wohlbefindens auch zu einer Beeinträchtigung der Handlungsausführung führt. Muraven und Baumeister (2000) weisen ebenfalls auf das Risiko einer Erschöpfung volitionaler Ressourcen hin. Es resultiert aus der dauerhaften willentlichen Selbstkontrolle, die notwendig ist, wenn die Energie für die zum Ziel führenden Handlungen nicht durch implizite Motive als energispendende Systeme bereitgestellt wird (Kuhl, 2001).

Hagemeyer, Neberich, Asendorpf und Neyer (2013) zeigten im Rahmen einer längsschnittlich angelegten Untersuchung, dass die Unterscheidung mehrerer Motivkonstellationen auch im partnerschaftlichen Kontext sinnvoll ist. Sie untersuchten anhand 547 heterosexueller Paare, inwiefern die selbstberichtete Zufriedenheit mit der Paarbeziehung sowie deren Stabilität von impliziten und expliziten Bedürfnissen nach Nähe abhängt. Die Ergebnisse zeigten, dass eine Passung zwischen impliziten und expliziten Bedürfnissen nach Nähe nur dann mit höherer partnerschaftlicher Zufriedenheit verknüpft war, wenn beide Bedürfnisse in einem hohen Ausprägungsgrad vorlagen. Dieser Zusammenhang erwies sich als zeitlich stabil – denn die Aussagekraft der statistischen Vorhersage, die auf einem für Dyaden adaptierten Ansatz der moderierten Regression beruhte, galt sowohl zeitgleich zur Erhebung der Motivwerte, als auch ein Jahr später. Befand sich die Kongruenz impliziter und expliziter Bedürfnisse nach Nähe auf einem niedrigen Niveau, berichteten die Paare eine weitaus geringere partnerschaftliche Zufriedenheit. Bedürfnisinkongruente Motivkonstellationen waren insbesondere für die Stabilität der Partnerschaften von Bedeutung: Egal, ob sich diese Konstellationen aus hohem implizitem und niedrigem explizitem oder niedrigem implizitem und hohem explizitem Bedürfnis nach Nähe zusammensetzten, stand diese Inkongruenz mit deutlich geringerer Beziehungsstabilität in Zusammenhang. Das Risiko eines Beziehungsabbruchs war signifikant erhöht – und das selbst dann, wenn statistisch für die berichtete partnerschaftliche Zufriedenheit kontrolliert wurde. Diese Ergebnisse betonen, dass es nicht ausreicht, das Konzept der motivationalen Kongruenz auf die reine Passung zwischen impliziten und expliziten Motiven zu beschränken, sondern dass implizite und explizite Motivmaße in unterschiedlichen Ausprägungsgraden miteinander kombiniert betrachtet werden sollten. Die Berechnungen, die Hagemeyer et al. durchführten, basierten auf multiplikativen Verknüpfungen indirekter und direkter Motivwerte (Implizit \times Explizit), welche genau diesen Umstand berücksichtigten. Eine

bloße Differenzwertverrechnung beider Motivwerte (|Implizit – Explizit|) hätte das Niveau der Bedürfniskongruenz, welches für die Ergebnisse der Untersuchung entscheidend war, gänzlich ausgeblendet (siehe auch Brunstein, 2018).

Die bisher dargestellten Befunde verdeutlichen, dass – bezogen auf die Passung zwischen impliziten und expliziten Motiven- die Intensität der affektiven Konsequenzen maßgeblich vom Ausprägungsgrad impliziter Motive abhängt. Werden Ziele durch starke implizite Motive untermauert, folgen intensive positive affektive Konsequenzen, wenn die Zielerreichung gelingt. Bei erfolglosem Zielstreben ist mit ernsthaften negativen Konsequenzen zu rechnen. Für die psychische Gesundheit und das emotionale Wohlbefinden ist es demnach von entscheidender Bedeutung, dass die eigenen affektiven Präferenzen in Form von impliziten Motiven im Lebensvollzug Berücksichtigung finden. Mit Blick auf die ernstzunehmenden Konsequenzen motivationaler Inkongruenz stellt sich die Frage, welche Prozesse zwischen impliziten und expliziten Motiven bzw. konkreten Zielen vermitteln und daher mögliche Ansatzpunkte für Interventionen zur Förderung motivationaler Kongruenz darstellen.

Moderierende Variablen

Die Beobachtung, dass implizite und explizite Motive über Personen hinweg nicht miteinander zu korrelieren scheinen, also unabhängig voneinander sind, Abweichungen zwischen beiden Motivsystemen jedoch mit ernstzunehmenden negativen Begleiterscheinungen verbunden sind, führt zu der Frage, worin genau sich eigentlich Personen unterscheiden, die eine hohe bzw. niedrige Passung zwischen ihren impliziten und expliziten Motiven bzw. expliziten Zielen aufweisen. Der Befund der Nullkorrelationen bedeutet grundsätzlich nur, dass neben Personen, deren implizite und explizite Motive nicht gut zueinander passen, ebenfalls Personen existieren, deren implizite und explizite Motive eine hohe Passung aufweisen. Die entstehende Frage bezieht sich also auf Personenmerkmale, die eine Moderatorfunktion zwischen impliziten und expliziten Motiven erfüllen, also einen Einfluss auf die Beziehung zwischen impliziten und expliziten Motiven innerhalb einer Person ausüben. Zu dieser Fragestellung liegen mehrere Studien vor.

Brunstein (2001) identifizierte die Dispositionen der Handlungs- versus Lageorientierung (Kuhl, 1983) als moderierenden Faktor, der für die Vermittlung zwischen impliziten Motiven und Zielen von Bedeutung ist. Brunstein fand, dass handlungsorientierte Personen, die ein hohes Wirkungsmotiv (TAT) besaßen, häufiger nach leistungs- und machtbezogenen Zielen strebten. Besaßen handlungsorientierte Personen hingegen ein hohes Affiliationsmotiv, waren sie eher in die Verfolgung bindungsthematischer Ziele involviert. In beiden Fällen haben sich handlungsorientierte Personen also an motivkongruente Ziele gebunden. Bei lageorientierten Personen war die Ausprägung der impliziten Motive von den persönlichen Zielen statistisch unabhängig. Handlungsorientierte Personen unterscheiden sich von Lageorientierten in ihren affektregulatorischen Kompetenzen. Handlungsorientierte verfügen über die Fähigkeit, Zustände der Anspannung, wie sie nach alltäglichen Misserfolgserfahrungen

auftreten können, herab zu regulieren und in Zustände der Entspannung zu transformieren. Lageorientierte Personen hingegen verharren oft in dem nach Misserfolg auftretendem negativen Affekt und neigen zu Grübeleien, wodurch Zustände der Anspannung lange aufrechterhalten werden. Kuhl (2001) erklärt, dass die Fähigkeit, negative Affekte herab zu regulieren, von enormer Bedeutung dafür ist, Zugang zu einem Gedächtnissystem zu erhalten, in dem die eigenen affektiven Präferenzen gespeichert sind. Kuhl skizziert das Extensionsgedächtnis als ein System weit verzweigter assoziativer Netzwerke, welches sich durch eine ganzheitlich-intuitive Form der Informationsverarbeitung auszeichnet und neben impliziten Repräsentationen eigener Gefühle und Körperempfindungen auch die implizite Repräsentation eigener Bedürfnisse beinhaltet. Der Zugriff auf dieses erfahrungsbasierte Gedächtnissystem stellt die Voraussetzungen dafür her, dass implizite Bedürfnisse auf die Bildung von selbstgesetzten Zielen überhaupt Einfluss nehmen können.³

Thrash & Elliot (2002) untersuchten, inwieweit die Fähigkeit zum selbstbestimmtem Handeln die Entwicklung motivationaler Kongruenz fördert. Sie erhoben implizite Motive (PSE), explizite Motive (PRF) sowie das Ausmaß der Selbstbestimmung (Self-Determination-Skala von Sheldon & Deci, 1996). Die Ergebnisse zeigten, dass Studierende vor allem dann über ein hohes Maß an Übereinstimmung zwischen impliziten und expliziten Motiven verfügten, wenn sie gleichzeitig auch hohe Werte auf der Self-Determination-Skala erzielten – also angaben, dass sie über ein hohes Ausmaß an Selbstbestimmung verfügen. Thrash, Elliot und Schultheiss (2007) entdeckten darüber hinaus, dass das implizite und explizite Leistungsmotiv dann in einer positiven Beziehung zueinander stehen, wenn Personen

³ Die Annahme dass motivkongruente Zielbildung durch die Herabregulation negativen Affekts begünstigt wird, da somit der Zugriff auf die im Extensionsgedächtnis gespeicherten eigenen affektiven Präferenzen ermöglicht wird, wird im Laufe der vorliegenden Arbeit als *Entspannungsmodell* bzw. *Entspannungshypothese* bezeichnet.

gleichzeitig einen guten Zugang zu ihrem eigenen Körpergefühl (*private body conciousness*) haben und in der Lage sind, eigene Gefühle und Empfindungen wahrzunehmen. Sie argumentierten, dass das menschliche Nervensystem grundsätzlich darauf ausgerichtet sei, interne physiologische Zustände zu registrieren. Die Anregung eines impliziten Motivs erzeuge ein einzigartiges Erregungsmuster im Körper, welches keinem anderen körperlichen Erregungszustand gleicht. Sie fanden darüber hinaus, dass eine hohe Ausprägung der Selbstüberwachung (*self-monitoring*), der ständigen Reflexion über die Angemessenheit des eigenen Verhaltens im sozialen Kontext, zu einer schlechteren Passung expliziter zu impliziten Motiven führt. Diese Befunde verdeutlichen die enge Beziehung zwischen impliziten Motiven und affektiven Erfahrungen, die mit spezifischen körperlichen Erregungszuständen verknüpft sind. Wenn das eigene Verhalten jedoch häufig nach äußeren Kriterien (z.B. soziale Normen, Erwartungen) ausgerichtet wird und nicht implizite Motive handlungsleitend sind, werden die den impliziten Motiven eigentümlichen, spezifischen Erregungszustände seltener erlebt.

Interessante Erkenntnisse über Beziehungen zwischen motivationaler Kongruenz und elterlichem Erziehungsverhalten förderten Schattke, Koestner & Kehr (2011) zu Tage, als sie die Daten einer Längsschnittstudie von Sears et al. (1957) reanalysierten. Es gelang ihnen, Autonomie hemmende Erziehungspraktiken im Kindesalter sowie erzieherische Überforderungen in der Mutter-Kind-Beziehung als Faktoren zu identifizieren, die mit motivationaler Inkongruenz im jungen Erwachsenenalter in Verbindung standen. Die Autoren erklärten die Befunde damit, dass die Entwicklung hin zu einer selbstbewussten Persönlichkeit, die in der Lage ist, eigene Wünsche und Bedürfnisse in ihr Selbstbild zu integrieren, eine wichtige Voraussetzung für das Entstehen motivationaler Kongruenz darstellt. Diese Entwicklungsziele würden durch Autonomie hemmende Erziehungspraktiken oder mütterliche Überforderung gefährdet.

All diese Moderatorvariablen spiegeln unterschiedliche Aspekte selbstregulativer Kompetenz wider. Dass Selbstregulation eine bedeutende Rolle in der Entstehung von motivationaler (In)Kongruenz sowie deren Auswirkungen spielt, bekräftigen auch Untersuchungen von Thielgen und Kollegen (Thielgen, Krumm & Hertel, 2015; Thielgen, Krumm, Rauschenbach & Hertel, 2015), die sich mit der Beziehung zwischen motivationaler Kongruenz und Arbeitszufriedenheit befassten. In diesen Arbeiten zeigte sich, dass negative Auswirkungen motivationaler Inkongruenz auf die Arbeitsmotivation und Arbeitszufriedenheit bei älteren Personen weitaus weniger gravierend ausfielen, als bei jüngeren Personen. Sie erklärten die Befunde damit, dass ältere Personen aufgrund ihrer Erfahrung über bessere Fähigkeiten verfügen, selbstregulative und volitionale Fähigkeiten zur Bewältigung motivationaler Konflikte einzusetzen, als jüngere Personen.

Schultheiss und Kollegen (Schultheiss, 2001; Schultheiss, Patalakh, Rawolle, Liening, & MacInnes, 2011) identifizierten einen weiteren Faktor, der für die Passung zwischen impliziten und expliziten Motiven mitverantwortlich ist. Ihre Überlegungen bauen auf Theorien Epsteins auf (Epstein, 1994), welche aussagen, dass die menschliche Informationsverarbeitung grundsätzlich in zwei unterschiedlichen Modi abläuft, die den Menschen gleichzeitig den Zugang zu zwei Realitäten ermögliche – einem erfahrungsbasierten, non-verbalen Modus und einem rationalen, verbal-symbolischen Modus. Die *erfahrungsbasierte Realität* (experientelles System) ist affektnäher und dadurch spürbarer. In diesem System werden Informationen nicht sprachlich, sondern bildhaft verarbeitet. Stimuli können direkt erfahren werden, wie z.B. der Anblick eines lächelnden Gesichts oder der Klang einer wütenden Stimme. Die Bedeutung dieser Stimuli wird in spezifischen emotional-motivationalen Zuständen, wie Freude oder Furcht, kodiert. Schultheiss vermutet, dass implizite Motive Teil dieses auf affektiven Erfahrungen aufbauenden Systems sind. Die *verbal-symbolische Realität*

(rationales System) ist durch eine Form der Informationsverarbeitung charakterisiert, welche auf Sprache basiert und daher vermag, hoch komplexe Erfahrungen zu bündeln, indem sie sprachliche Kürzel für ganze Klassen von Ereignissen, Objekten oder Situationen verwendet. Dieses System ermöglicht es, Erfahrungen an andere Menschen weiterzugeben, ohne dass sie diese direkt erleben müssen. Beide Systeme können auf Verhalten einwirken und es steuern. Schultheiss und Strasser (2012) beschreiben, dass die *referentielle Kompetenz* einer Person, das Vermögen, non-verbale Repräsentationen des experientellen Systems in sprachliche Repräsentationen des rationalen Systems durch sprachliches Benennen („naming“) und umgekehrt sprachliche Repräsentationen des rationalen Systems in non-verbale Repräsentationen des experientellen Systems durch Verbildlichen („mental imagery“) zu transformieren, eine moderierende Funktion zwischen impliziten und expliziten Motiven einnimmt. Schultheiss et al. (2011) konnten im Rahmen mehrerer Untersuchungen zeigen, dass sich eine von Bucci (1984) entwickelte Aufgabe zur Farbbenennung eignet, um individuelle Unterschiede der referentiellen Aktivität auf reliable Art und Weise zu erfassen. In weiteren Studien erfassten sie implizite Leistungs-, Macht- und Affiliationsmotive (PSE) sowie die thematisch äquivalenten Ziele (Selbstbericht) und bildeten durch Summation der absoluten Differenzen zwischen gleichthematischen impliziten und expliziten Zielen ein Gesamtmaß der motivationalen Kongruenz. Erwartungsgemäß bestand ein positiver Zusammenhang zwischen dem Ausmaß an referentieller Aktivität und der Übereinstimmung zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen.

Methoden zur Förderung motivationaler Kongruenz

Methoden zur Förderung motivationaler Kongruenz zielen darauf ab, Personen darin zu unterstützen, Ziele zu entwickeln oder auszuwählen, die gut zu ihren impliziten Motiven passen. Diese Methoden greifen in Prozesse ein, die den Einfluss impliziter Motive auf explizite Ziele moderieren. Sie wirken also präventiv, da sie *vor* den Prozess der Zielbildung geschaltet sind.

Vorreiter waren Schultheiss und Brunstein (1999). Sie verwendeten die Methode der *Zielimaginationen*, um die Passung von expliziten Zielen zu impliziten Motiven zu erhöhen. Schultheiss und Brunstein (1999) definierten diese Methode als „the perception-like mental representation of the pursuit and attainment of a goal“ (S. 1), also als die wahrnehmungsanaloge Simulation der Verfolgung und Verwirklichung eines potentiellen Ziels. „Sie [...] sind reich an sensorischen Details und affektiven Empfindungen und orientieren sich an der unmittelbaren Erfahrung des eigenen (vorgestellten) Handelns [...]“ (Brunstein, 2010a, S. 250). Die Methode der Zielimaginationen basiert auf der Idee, dass die Arbeitsweise impliziter Motive eng mit einer experientellen Form der Informationsverarbeitung assoziiert ist, welche sich durch non-verbale, vielmehr bildhafte Repräsentationsformen von Informationen auszeichnet. Bewusst gefasste Ziele sollen durch Verbildlichung und Nachempfindung der Arbeitsweise des experientellen Systems angepasst werden, sodass eine Überprüfung der Passung zwischen den eigenen bewussten Zielen und impliziten Motiven erfolgen kann. Schultheiss und Brunstein (1999) überprüften den Effekt dieser Methode im Rahmen zweier Studien, in denen Probanden jeweils ein vorgegebenes Ziel aufgetragen wurde. Nachdem die impliziten Motive der Teilnehmer mithilfe der Picture Story Exercise erfasst wurden, berichtete die Versuchsleiterin den Probanden, sie sollten im Verlauf der Untersuchung ein Beratungsgespräch mit einer anderen Person führen, das sich inhaltlich mit einem Problem dieser Person beschäftigen soll - ähnlich einer

Therapiesituation. Sie wurden instruiert, in diesem Gespräch in einer direktiven und stringenten Art und Weise aufzutreten (z.B. dafür zu sorgen, dass der Klient sich auf sein Problem konzentriert, ihn ggf. zu unterbrechen oder ihm auch Ratschläge zu erteilen). Durch die Festlegung auf dieses vorgegebene Ziel wollten die Autoren sicherstellen, dass den Teilnehmern sowohl Anreize für das Macht- als auch für das Affiliationsmotiv geboten werden. Zunächst jedoch wurden die Probanden einer von zwei Untersuchungsbedingungen zugewiesen. Teilnehmer der Experimentalbedingung absolvierten eine angeleitete Imaginationsübung, in der sie sich lebhaft vorstellen sollten, wie sie das Beratungsgespräch führen und dabei ihren Klienten unterbrechen, ihm Ratschläge erteilen, ihn überzeugen und ihm somit helfen, sein Problem zu lösen. Probanden der Kontrollgruppe übersprangen diesen Teil der Untersuchung. Im Anschluss sollten die Versuchsteilnehmer Angaben zu ihrem affektiven Arousal (Mood Adjective Checklist) sowie zum Ausmaß machen, in dem sie sich zu dem vorgegebenen Ziel (direktives Beratungsgespräch) verbunden fühlten. Das eigentliche Beratungsgespräch wurde dann gar nicht mehr durchgeführt. Die Ergebnisse zeigten, dass Probanden, die sowohl ein hohes implizites Macht- als auch ein hohes Affiliationsmotiv besaßen, eine hohe Zielbindung sowie ein hohes affektives Arousal berichteten. Allerdings nur, wenn sie das Ziel zuvor im Rahmen der Imaginationsübung vorverarbeitet hatten. Die Motivkombination aus hohem Macht- und Affiliationsmotiv besaß bei Probanden, die keine Imaginationsübung absolvierten, im Hinblick auf Zielbindung und das berichtete Arousal keinerlei prädiktive Validität. In einer zweiten Studie zeigten Schultheiss und Brunstein dann, dass sich die Durchführung einer Zielimagination auch auf behavioraler Ebene positiv auswirkt. Dies untersuchten sie anhand der Anstrengung, die eine Person tatsächlich investiert, um ein motivkongruentes Ziel zu erreichen. Auch diesmal wurde den Probanden ein Ziel vorgegeben. Es handelte sich um ein Ziel, welches insbesondere machtthematische

Anreize bot: Die Teilnehmer sollten durch das Erreichen hoher Punktzahlen in einem Videospiel (Tetris) versuchen, den ersten Platz auf einer Highscore-Liste einzunehmen, indem sie alle anderen Spieler, die bereits auf dieser Liste auftauchten, übertreffen. Nachdem die impliziten Motive der Teilnehmer abermals mithilfe der PSE erfasst wurden, nahmen sie an einer von zwei unterschiedlichen Imaginationsübungen teil – je nachdem, welcher Versuchsbedingung (Goal Imagery vs. Neutral Imagery) sie zugewiesen waren. In diesen Imaginationsübungen wurden die Teilnehmer wieder durch eine Audioaufnahme angeleitet. In der Goal Imagery-Bedingung sollten die Teilnehmer insbesondere die machthematischen Anreize der Aufgabe mental fokussieren (z.B. wie sich ihre persönliche Punktzahl von Spiel zu Spiel steigert und sie andere Spieler von der Highscore-Liste verdrängen). Die Imaginationsübung der neutralen Bedingung bestand daraus, dass die Teilnehmer dazu angeleitet wurden, sich allein sensorische Details des Videospiels vorzustellen (z.B. Form und Farbe der Puzzle-Blöcke). Die Highscore-Liste fand hier keine Erwähnung. Danach hatten die Probanden 30 Minuten Zeit, in denen sie so viele Tetris-Spiele absolvieren konnten, wie sie wollten. Im Ergebnis zeigte sich, dass Probanden mit hohem implizitem Machtmotiv, die im Rahmen der Imaginationsübung machthematische Anreize fokussierten, mehr Anstrengung investierten, um den ersten Platz auf der Highscore-Liste einzunehmen, als Probanden mit niedrigem implizitem Machtmotiv. Diese Personen erzielten höhere Punktzahlen und erreichten mit höherer Wahrscheinlichkeit tatsächlich den ersten Platz auf der Highscore-Liste. Zudem zeigten sie eine Tendenz, sich mit ihrem vollständigen Namen auf der Bestenliste zu verewigen.

Eine weitere Methode zur Förderung motivationaler Kongruenz stellten Job und Brandstätter (2009) vor. Diese Methode konzentriert sich auf den Aspekt der motivspezifischen affektiven Anreize. Die Autorinnen bauten ihre Intervention auf der Idee von McClelland (1987b) auf, dass implizite Motive mit motivspezifischen

affektiven Erfahrungen assoziiert sind und diese Erfahrungen den eigentlichen Kern impliziter Motive ausmachen. Job und Brandstätter entwickelten eine Intervention, welche daraus bestand, dass sich Probanden auf den antizipierten und motivspezifischen Affekt konzentrieren sollten, während sie sich vorstellten, dass sie nach einem potentiellen Ziel streben würden (z.B. im Falle des Leistungsmotivs, ob sich das Streben nach einem potentiellen Ziel auch interessant oder spannend anfühlt). In zwei experimentellen Studien wurden zunächst implizite Motive mithilfe der PSE erfasst. Dann wählten die Versuchspersonen vorgegebene Ziele aus, die sie im Rahmen eines hypothetischen beruflichen Szenarios (Studie 1 und 2) verfolgen würden. Die vorgegebenen Ziele waren den Bereichen Macht, Leistung und Affiliation zugeordnet. Ein Teil der Versuchspersonen sollte sich zunächst vorstellen, wie sehr die jeweiligen Ziele Gefühle in ihnen hervorrufen würden, die mit dem Streben nach Anschluss, wie z.B. Glücksempfinden oder Gefühle der Freude (Studie 1) oder Leistung, wie z.B. Gefühle der Kompetenz (Studie 2) assoziiert sind. Daraufhin sollten die Versuchspersonen bei der Auswahl der Ziele prüfen, wie gut jedes einzelne Ziel zu ihnen passen würde. Im Ergebnis zeigte sich für Probanden, die eine Fokussierung des entsprechenden Affekts vorgenommen hatten, dass mit zunehmender Höhe des Affiliations- (Studie 1) bzw. Leistungsmotivs (Studie 2) die Anzahl der entsprechenden gewählten Ziele anstieg, also ein begünstigender Effekt auf die motivationale Passung der Ziele zu erkennen war. Bei Versuchspersonen, die keine affektfokussierenden Zielphantasien vorgenommen hatten, stand die Auswahl der Ziele in keiner systematischen Beziehung zur Stärke der impliziten Motive. Diese Befunde unterlagen allerdings einer Einschränkung: einen positiven, kongruenzstiftenden Effekt erzielte die Affektfokussierung nur bei solchen Probanden, die zuvor angaben, dass sie sich gut in das vorgegebene Berufsszenario hineinversetzen konnten. Aus diesem Grund schlossen die Autorinnen rund die Hälfte der Versuchspersonen aus den Analysen aus. In einer

dritten Studie konnten Job und Brandstätter dann zeigen, dass sich im wirksamkeitsthematischen Bereich auch für alltagsnähere Ziele kongruenzbegünstigende Effekte affektfokussierender Zielphantasien nachweisen lassen.

Roch, Rösch und Schultheiss (2017) lieferten einen Ansatz zur Förderung motivationaler Kongruenz, der sich auf persönliche Ziele bezog, welche die Probanden tatsächlich in ihrem Leben verfolgten. In einer Trainingsstudie mit Studierenden erhoben sie zunächst implizite Motive (PSE), die selbstberichtete Zielbindung an zuvor frei generierte persönliche Ziele (Personal Goals Questionnaire; Brunstein et al., 1998), das subjektive Glücksempfinden (Skala Hedonischer Tonus der Mood Adjective Checklist; Matthews et al., 1998), die Lebenszufriedenheit (Satisfaction with Life Scale; Diener et al., 1985) sowie die Ausprägung depressiver Symptome (Beck Depression Inventory; Beck et al., 1961). Dann teilten sie die Versuchsteilnehmer einer von drei Versuchsbedingungen zu. In einer dieser Bedingungen (Motivational Feedback-Bedingung) erhielten die Teilnehmer Rückmeldungen zu ihrer individuellen Passung zwischen ihren impliziten Motiven und expliziten Zielen, nachdem sie zuvor in die Thematik der motivationalen Kongruenz/Inkongruenz eingeführt worden waren. In einer weiteren Bedingung (Motivational Feedback + Congruence-Enhancement Training) wurde die Psychoedukation sowie die individuellen Rückmeldungen um spezielle Übungen ergänzt, die der Förderung der Passung zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen dienten und auf die Veränderung unterschiedlicher Motiv-Ziel-Konstellationen – also unterschiedlicher Fälle motivationaler (In-)Kongruenz - abzielten. Eine dieser Übungen zur Verminderung motivationaler Inkongruenz, bezog sich beispielsweise auf die Kombination aus starkem Motiv (z.B. ein starkes Affiliationsmotiv), aber schwacher Zielbindung (an ein affiliationsthematisches Ziel). Die Probanden wurden aufgefordert, sich - bezogen auf eine bestimmte Motivthematik

(z.B. Affiliation) - eine Erinnerung ins Gedächtnis zu rufen, die für sie mit starken positiven affektiven Empfindungen verbunden war – also eine Art „biographischen Höhepunkt“ bezogen auf eine bestimmte Motivdomäne darstellte. Dann sollten sie reflektieren, inwiefern diese Erinnerung ihnen dabei helfen könnte, die Bindung an ein persönliches Ziel (z.B. eine Freundschaft pflegen) zu unterstützen, indem sie es durch individuell bedeutsame Anreize anreichern sollten und dieses Ziel somit an Attraktivität gewinnen konnte (z.B. die Erinnerung an ein emotional bewegendes Ereignis mit dieser Person). Andere Module dieser Versuchsbedingung bezogen sich auf den entgegengesetzten Fall motivationaler Inkongruenz (schwaches implizites Motiv bei gleichzeitig starker Zielbindung) sowie die Verbesserung motivationaler Kongruenz (starkes Motiv bei gleichzeitig hoher Zielbindung). Eine dritte Versuchsbedingung (no-Intervention-Kontrollbedingung) beinhaltete keinerlei Rückmeldungen oder Übungen hinsichtlich der motivationalen Kongruenz der Probanden. Es folgte bei allen Probanden ein zweiter Testungstermin, an dem die bereits erwähnten Maße erneut erhoben wurden, um Veränderungen hinsichtlich der Passung zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen sowie des Glücksempfindens, der Lebenszufriedenheit und der Ausprägung depressiver Symptome registrieren zu können. Zur Bestimmung des Ausmaßes motivationaler Kongruenz und Inkongruenz zu beiden Messzeitpunkten berechneten die Autoren entsprechende Indexwerte, die auf der Differenz zwischen der Motivstärke und der Zielbindung in den verschiedenen motivthematischen Bereichen beruhten. Die Ergebnisse zeigten, dass vor allem die Kombination aus Psychoedukation, Rückmeldung zur individuellen Passung zwischen impliziten Motiven und Übungen zur Förderung motivationaler Kongruenz bzw. Verminderung motivationaler Inkongruenz dazu führte, dass sich die motivationale Kongruenz verbesserte (Macht und Leistung) und die Inkongruenz verminderte (Macht). Im anslussthematischen Bereich

entfalteten die Interventionen allerdings keine kongruenzstiftende bzw. inkongruenzreduzierende Wirkung.

Im Hinblick auf die Förderung motivationaler Kongruenz im anchlussThematischen Bereich berichteten Strick und Papies (2017) von einer Methode, die am Körperbewusstsein der Versuchsteilnehmer (*private body consciousness*) ansetzt – also einer Variable, deren Moderatorfunktion zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen von Thrash et al. (2007) bereits zuvor näher untersucht wurde. In der Untersuchung von Strick und Papies (2007) wurden an einem ersten Testungstermin zunächst die impliziten (PSE) und expliziten (PRF) Affiliations- und Machtmotive der studentischen Probanden erhoben. An einem zweiten Termin wurden die Versuchsteilnehmer einer von zwei Versuchsbedingungen zugewiesen: Teilnehmer der Experimentalbedingung führten eine Body Scan-Übung durch. In dieser Übung wurden die Teilnehmer angeleitet, ihre Aufmerksamkeit auf unterschiedlichste Regionen ihres Körpers zu lenken, Körperempfindungen bewertungsfrei wahrzunehmen und sie zu akzeptieren. Strick und Papies (2017) stellten die These auf, dass diese Form der Aufmerksamkeit gegenüber eigenen Körperempfindungen, wie sie in einer solchen Übung trainiert wird, sich - analog zum Konzept des *Private Body Consciousness* (Thrash et al, 2007) - kongruenzfördernd auf die Passung zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen auswirken würde. Teilnehmer der Kontrollbedingung führten eine neutrale Tätigkeit (Zeitschriften lesen) aus. Nach der experimentellen Manipulation sollten sich die Probanden in das von Job und Brandstätter (2009) entworfene berufliche Szenario hineinversetzen und wurden dann mit den ebenso von Job und Brandstätter entwickelten vorgegebenen anschluss- und machthThematischen Zielen konfrontiert, die sich auf das Szenario bezogen. Sie sollten für jedes Ziel sowohl angeben, *ob* sie danach streben würden („ja“ oder „nein“) sowie *wie sehr* sie sich motiviert fühlen würden, danach zu streben (7-stufige-Skala). Danach durchliefen sie dieses Prozedere der

Zielauswahl bzw. Zielbewertung erneut. Diesmal jedoch wurden sie zusätzlich mithilfe der von Job und Brandstätter (2009) benutzten Instruktionen angeleitet, sich zunächst für jedes Ziel lebhaft vorzustellen, wie es sich anfühlen würde, danach zustreben, bevor das entsprechende Ziel schlussendlich ausgewählt bzw. bewertet wurde. Die Ergebnisse zeigten, dass die Passung zwischen implizitem Affiliationsmotiv und Affiliationszielen bei Teilnehmern, die zuvor eine Body Scan-Übung durchgeführt hatten, im Vergleich zu Teilnehmern, die eine neutrale Tätigkeit verrichteten, erhöht war. Bei Teilnehmern der Experimentalbedingung stand die Höhe des impliziten Affiliationsmotivs in positiver Beziehung zur Auswahl bzw. Bewertung der Ziele. Allerdings trat dieser kongruenzfördernde Effekt ausschließlich im anchlussThematischen Bereich auf. Auf den Bereich der Machtmotivation schien die Durchführung einer Body Scan-Übung keine kongruenzfördernde Wirkung zu besitzen.

2..10 Vergleich der Techniken zur Förderung motivationaler Kongruenz

Alle berichteten Methoden zur Förderung motivationaler Kongruenz basieren auf dem Bestreben, den Prozess der Zielauswahl oder Zielbildung so zu beeinflussen, dass eine Annäherung expliziter Ziele an implizite Motive ermöglicht wird. Dieser Ansatz ist somit in Abgrenzung zu Motivtrainings (z.B. McClelland & Winter, 1971; deCharms, 1976) zu sehen, welche einen direkten Einfluss auf implizite Motive zu nehmen versuchen. Obwohl in den berichteten Studien unterschiedliche Verfahren zur Förderung motivationaler Kongruenz zur Anwendung kommen, haben sie doch eines gemein: Die Beschäftigung mit affektiven Empfindungen spielt in allen Verfahren eine tragende Rolle. Während Zielimaginationen (Schultheiss & Brunstein, 1999) das Simulieren affektiver Empfindungen, welche die Verfolgung und Verwirklichung eines Ziels begleiten würden, mit einschließen, konzentriert sich die Technik affektfokussierender Zielphantasien (Job & Brandstätter, 2009) sogar gänzlich auf die

Vorstellung und Nachempfindung von Affekten, die mit dem Verfolgen bzw. Erreichen eines potentiellen Ziels einhergehen würden. Auch beide Treatment-Bedingungen bei Roch et al. (2017) beinhalten die Beschäftigung mit Affekten, indem Probanden sogenannte „peak experiences“ erinnern sollten – also Höhepunkte in der eigenen Biografie, die sich auf eine bestimmte Motivdomäne beziehen. Probanden sollten sich beim Berichten dieser persönlichen Höhepunkte auch darauf konzentrieren, welche Gefühle mit dem entsprechenden Ereignis verbunden waren. Die von Strick und Papies (2017) verwendete Body Scan-Übung steht ebenfalls mit Affekten in Verbindung. Die Autoren argumentieren, dass Probanden durch das Training der Aufmerksamkeit gegenüber Körperempfindungen die Aufmerksamkeit insbesondere gegenüber motivspezifischen affektiven Empfindungen erhöht wird und so ein positiver Effekt auf die Passung zwischen Zielen und impliziten Motiven zustande kommt.

Es bestehen jedoch auch wesentliche Unterschiede zwischen den berichteten Forschungsarbeiten zur Begünstigung motivationaler Kongruenz. Die berichteten Methoden unterscheiden sich darin, wie genau die innere Beschäftigung mit Affekten in die Intervention eingebunden ist. Die Logik hinter einigen Interventionen (Schultheiss & Brunstein, 1999; Job und Brandstätter, 2009; Roch et al., 2017) besteht darin, dass potentielle Ziele von den Probanden gezielt dahingehend überprüft werden, ob sie motivspezifische Affekte hervorrufen würden und somit zu den eigenen affektiven Bedürfnissen in Form impliziter Motive passen. Andere Interventionen beinhalten keine aktive Beschäftigung mit einem expliziten Ziel (Strick & Papies, 2017; reine Feedback-Bedingung bei Roch et al., 2017). Es bestehen noch weitere, teils markante Unterschiede zwischen den berichteten Untersuchungen. Einer dieser Unterschiede betrifft die Art der Erfassung expliziter Ziele. Während Probanden bei Schultheiss & Brunstein (1999) mit einem vorgegebenen, jedoch differenzierten Ziel konfrontiert wurden, wählten die Versuchsteilnehmer bei Job und Brandstätter (2009) und Strick

und Papies (2017) kurze vorgegebene Ziele, die sich auf ein hypothetisches Szenario bezogen, aus einer Liste aus bzw. bewerteten sie. Bei Roch et al. (2017) konnten die Probanden realistische persönliche Ziele, die sie innerhalb einer Motivdomäne bilden sollten, frei formulieren.

Ein weiterer Unterschied bezieht sich darauf, in welchem motivthematischen Bereich die Effekte der Interventionen erzielt wurden. Innerhalb welcher Motivdomäne die kongruenzstiftenden Effekte der Interventionen auftraten, ist über die berichteten Untersuchungen hinweg sehr unterschiedlich. Während sich die Studie zu Zielimaginationen (Schulheiss & Brunstein, 1999) auf die impliziten Macht- und Affiliationsmotive konzentrierte, zeigten sich die Befunde in der Untersuchung von Job und Brandstätter (2009) im anschluss- und leistungsthematischen sowie im agentischen Bereich. Die Befunde von Strick und Papies (2017) hingegen waren auf den anschlusssthematischen Bereich beschränkt. Roch, Rösch und Schultheiss (2017) hingegen konnten im anschlusssthematischen Bereich keine Effekte der Intervention nachweisen, wohl aber im agentischen Bereich.

Zudem unterscheiden sich die Untersuchungen darin, ob auch explizite Motive mit in die Analysen einbezogen wurden. Strick und Papies (2017) untersuchten zwar die prädiktive Validität expliziter Affiliations- und Machtmotive auf die Zielwahl, jedoch wurde in keiner der dargestellten Arbeiten zur Förderung motivationaler Kongruenz die Wechselwirkung impliziter und explizite Motive unter dem Einfluss der Intervention zur Förderung motivationaler Kongruenz auf die Zielbildung untersucht.

3 Fragestellung und Zielsetzung

Im vorangegangenen Kapitel wurde anhand einschlägiger Literatur dargestellt, dass die Passung zwischen impliziten Motiven und expliziten Motiven bzw. Zielen einen entscheidenden Einfluss auf die Effizienz der Handlungsregulation sowie das alltägliche Erleben gehobener anstatt depressiver Stimmungen ausübt. In der motivationspsychologischen Literatur existieren unterschiedliche Vorstellungen darüber, unter welchen Voraussetzungen ein harmonisches Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive möglich ist. Das Ziel der vorliegenden Arbeit besteht darin, unterschiedliche theoretische Vorstellungen darüber, wie implizite Motive am Prozess der Zielbildung beteiligt sind bzw. beteiligt werden können, zu überprüfen. Neben der einzelnen Auswirkung impliziter und expliziter Motive auf die Zielbildung soll zusätzlich untersucht werden, wie sich implizite und explizite Motive wechselseitig auf die Bildung von Zielen auswirken. Weiterhin soll eine alternative Methode überprüft werden, um den Einfluss impliziter Motive auf die Zielbildung zu erhöhen. Zudem soll die Frage geklärt werden, ob die Wirksamkeit dieser Intervention, die Bildung motivkongruenter Ziele zu begünstigen, unter dem Einfluss expliziter Motive steht. Die Zielbildung erfolgte in allen drei Studien vor dem Hintergrund des von Job und Brandstätter (2009) entwickelten beruflichen Szenarios, das von der Situation einer Einstellung als Projektleiter in einem Unternehmen handelt. Dabei wurden die Ziele sowohl im freien Selbstbericht (*Zielkonstruktion*) als auch in einem geschlossenen Format (*Zielwahl*) erhoben.

Im Folgenden wird die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit zunächst überblicksartig anhand der einzelnen Forschungshypothesen dargestellt. Anschließend werden die Hypothesen detailliert erläutert sowie deren Beziehung untereinander

beschrieben. Zudem werden Einschränkungen der Vorhersagen hinsichtlich der Art der Zielerfassung und der Motivthematik thematisiert.

3.1 Überblick über die Hypothesen

Die (1) *Getrennte-Welten-Hypothese* bezieht sich auf die Vorstellung, dass Ziele grundsätzlich Bestandteile des expliziten Motivsystems sind und ohne die Berücksichtigung von Moderatorvariablen oder die Durchführung von Interventionen, die auf eine Erhöhung der motivationalen Kongruenz abzielen, über Personen hinweg in keinem systematischen Zusammenhang zu impliziten Motiven stehen, sondern auf der Basis expliziter Motive vorhergesagt werden können.

Die (2) *Kanalisierungshypothese* bezieht sich auf die Wechselwirkung, die zwischen impliziten und expliziten Motiven entstehen kann, wenn implizite und explizite Motive arbeitsteilig zusammenwirken. Diese Arbeitsteilung ist dadurch charakterisiert, dass implizite Motive die grundsätzlich benötigte Energie für Verhalten bereitstellen, welche jedoch erst durch explizite Motive gelenkt wird und so in konkreten Verhaltensweisen Ausdruck findet. Es soll überprüft werden, ob die Vorstellung der Kanalisierung auf den Prozess der Zielbildung übertragbar ist. Entscheidend ist hier, dass ein starkes implizites Motiv nur dann Ausdruck im Verhalten finden kann, wenn gleichzeitig ein explizites Motiv in ebenfalls hoher Ausprägung vorliegt.

Die (3) *Entspannungshypothese* baut auf dem Postulat Kuhls (2001) auf, dass Personen erst durch Herabregulation negativen Affekts Zugriff auf ein Gedächtnissystem (Extensionsgedächtnis) erhalten, in dem ihre eigenen affektiven Präferenzen gespeichert sind. Diesem Gedanken folgend könnten implizite Motive überhaupt erst dann auf die Bildung von Zielen wirken, wenn der Zugriff auf dieses Gedächtnissystem gewährt ist. Vor dem Hintergrund dieser Annahme soll die

Tauglichkeit einer angeleiteten Entspannungsübung als Instrument zur Förderung motivationaler Kongruenz überprüft werden. Im Zuge zweier Ausdifferenzierungen dieser Hypothese soll zudem überprüft werden, ob bestimmte Personengruppen in besonderer Weise von der Durchführung der Entspannungsübung profitieren. In diesem Zusammenhang sind Personengruppen von Interesse, bei denen davon auszugehen ist, dass die Bildung motivkongruenter Ziele aufgrund des Erlebens lang andauernder Episoden negativer Affektivität von Grund auf erschwert sein könnte.

Die (4) *Kombination der Entspannungs- und Kanalisierungshypothese* bezieht sich auf die Verknüpfung der Grundideen der Entspannungs- und Kanalisierungshypothese. Entscheidend für die Bildung motivkongruenter Ziele könnte sein, dass implizite Motive in einem ersten Schritt erst durch die Herabregulation negativen Affekts zugänglich sein müssen und *zusätzlich* ein entsprechend starkes explizites Motiv vorhanden sein muss, sodass sich das implizite Motiv in einem zweiten Schritt dann auf die Zielbildung auswirken kann. Diese Hypothese basiert auf dem Gedanken, dass die jeweiligen Kernaspekte beider Einzelhypothesen – eine entspannte Affektlage sowie ein passendes explizites Motiv – in Reihe geschaltete notwendige Bedingungen für motivkongruente Zielbildung darstellen und nur in Kombination zur Bildung motivkongruenter Ziele führen.

Getrennte-Welten-Hypothese

Persönliche Zielsetzungen ordnen McClelland et al. (1989) als Teil des selbstbezogenen Wissens neben einer Reihe anderer Konstrukte (wie z.B. dem Selbstkonzept einer Person sowie Einstellungen und Werten) dem expliziten Motivsystem zu. Das explizite Motivsystem besitzt Zugang zu kognitiven Ressourcen, welche Prozesse der Planung, Bewertung und Korrektur von Handlungen beinhalten. Daher bietet es

wichtige Voraussetzungen in der Bildung, Verfolgung und Aufrechterhaltung von Absichten und Zielen (Brunstein & Maier, 1996). Aufgrund der sprachlichen und bewussten Repräsentationsform expliziter Motive können diese im Selbstbericht erfasst werden. In der Motivforschung existieren vielerlei Nachweise dafür, dass implizite und explizite Motive derselben Inhaltsdomäne über Personen hinweg nur sehr geringe Korrelationen untereinander aufweisen (Spangler, 1992; Köllner & Schultheiss, 2012). In diesen Untersuchungen werden explizite Motive typischerweise über Fragebögen erhoben, die sich durch ein respondentes Antwortformat auszeichnen. Dieses Antwortformat verlangt von den Versuchsteilnehmern, vorformulierte und selbstbezogene Aussagen im Hinblick darauf zu bewerten, ob oder wie gut diese Aussagen ihre eigene Person charakterisieren. Es existieren auch Arbeiten, in denen die Teilnehmer persönliche Bestrebungen als Bestandteil des expliziten Motivsystems frei formulieren konnten, bevor diese dann äquivalent zu den TAT-Protokollen nach gleichthematischen Kategorien analysiert und ausgewertet wurden (Emmons & McAdams, 1991; King, 1995). Auch in diesen Untersuchungen zeigten sich trotz vergleichbarer Inhaltskategorien nur geringe statistische Zusammenhänge zwischen indirekt gemessenen Motiven und selbst berichteten Zielen, wenngleich sie im Vergleich zu respondenten Maßen expliziter Motive oder Ziele doch etwas stärker ausfielen (Emmons & McAdams, 1991). Explizite Motive hingegen haben sich wiederholt als verlässliche Prädiktoren reflektierter Entscheidungen, wie der Wahl von Zielen, erwiesen (McClelland, 1989; Brunstein & Hoyer, 2002; Brunstein & Maier, 2005; Wegner & Teubel, 2014).

Die Beobachtung, dass explizite Ziele über Personen hinweg in keiner systematischen Beziehung zu impliziten Motiven zu stehen scheinen, weist darauf hin, dass implizite Motive nicht ohne weiteres in thematisch äquivalente Ziele übersetzt werden. Ziel dieser Arbeit ist es, die Aussagen des Getrennte-Welten-Modells zu

überprüfen. Folgt man den Vorstellungen dieses Modells, wäre anzunehmen, dass Zielbildung ein Prozess ist, der an expliziten Motiven orientiert ist und somit auch nur auf Basis dieser vorhergesagt werden kann. Von der prädiktiven Validität impliziter Motive ist aufgrund ihrer statistischen Unabhängigkeit über Personen hinweg ohne die Berücksichtigung einflussreicher Moderatorvariablen (Brunstein, 2001; Trash & Elliot, 2002; Schultheiss et al., 2011) oder der Durchführung kongruenzstiftender Interventionen nicht auszugehen.

Getrennte-Welten-Hypothese

Es wird erwartet, dass die Auswahl bzw. reflektierte Bewertung von Zielen allein durch explizite Motive, nicht aber durch implizite Motive vorhergesagt werden kann. Personen mit hohem explizitem Motiv beurteilen thematisch äquivalente Ziele als passender als Personen mit niedrigem explizitem Motiv. Es wird hingegen nicht erwartet, dass frei konstruierte Ziele durch implizite oder explizite Motive vorhergesagt werden können. Bei der freien Konstruktion von Zielen handelt es sich um Verhalten, welches der Eigeninitiative einer Person entspringt (operantes Verhalten) und das grundsätzlich besser durch implizite Motive vorhergesagt werden kann. Jedoch sind explizite Ziele und implizite Motive über Personen hinweg unkorreliert, weshalb ohne die Berücksichtigung weiterer Moderatorvariablen nicht von einer erfolgreichen Vorhersage durch implizite Motive ausgegangen wird.



Abbildung 1. Schematische Darstellung der Getrennte-Welten-Hypothese

Kanalisierungshypothese

McClellands Vorstellung, dass implizite und explizite Motive zwei unabhängige Motivationssysteme darstellen, beruht auf der Beobachtung, dass gleichthematische Motive derselben Inhaltsdomäne über Personen hinweg nur niedrige bis gar keine statistische Korrelation aufweisen. Diese geringe Korrelation bedeutet jedoch nicht, dass implizite und explizite Motive innerhalb einer Person unabhängig voneinander funktionieren.

Zahlreiche Arbeiten (French & Lesser, 1964; Langens, 2001; Brunstein & Maier, 2005; Lang et al., 2012) weisen darauf hin, dass ein starkes implizites Motiv ohne ein stark ausgeprägtes explizites Motiv nicht in entsprechende Handlungen umgesetzt werden kann. Das explizite Motiv stellt demnach eine notwendige Bedingung für den Ausdruck und die Befriedigung des impliziten Motivs dar und übernimmt somit eine kanalisierende Funktion. Die prognostische Validität eines hohen impliziten Motivs hängt dabei maßgeblich von dem Vorhandensein eines thematisch korrespondierenden expliziten Motivs in ebenso starker Ausprägung ab.

Ziel dieser Arbeit ist es, die theoretische Vorstellung der Kanalisierung bezogen auf den Prozess der Zielbildung zu überprüfen. Die oben berichteten Arbeiten weisen zunächst darauf hin, dass die durch ein starkes implizites Motiv bereitgestellten Energien nur durch ein ebenso stark ausgeprägtes explizites Motiv in entsprechende Handlungen umgesetzt werden können. Statistisch gesprochen zeigte sich dieser Sachverhalt in den berichteten Studien in Form eines Interaktionseffekts, der auf einer multiplikativen Verknüpfung eines impliziten mit dem korrespondierenden expliziten Motivs beruht. Valide Vorhersagen auf Basis eines impliziten Motivs waren nur möglich, wenn das korrespondierende explizite Motiv ebenfalls hoch ausgeprägt war - also nur, wenn sowohl Multiplikator, als auch Multiplikand in hoher Ausprägung vorlagen.

Überträgt man diese Befunde auf den Prozess der Zielbildung, wäre anzunehmen, dass ein starkes implizites Motiv erst durch ein ebenso starkes explizites Motiv auf die Bildung von Zielen Einfluss nehmen kann. Die prognostische Validität eines starken impliziten Motivs würde in Kombination mit einem schwach ausgeprägten expliziten Motiv schwinden. Von einem gering ausgeprägten impliziten Motiv wäre - unabhängig von der Ausprägung des expliziten Motivs - kein Einfluss auf die Zielbildung oder Zielauswahl zu erwarten.

Kanalierungshypothese

Es wird erwartet, dass Ziele durch die Interaktion aus impliziten und expliziten Motiven vorhergesagt werden können. Personen mit hohem implizitem Motiv bilden nur dann thematisch passende Ziele, wenn sie gleichzeitig über ein hohes explizites Motiv derselben Motivthematik verfügen. Für diese Personengruppe wird ein positiver Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten Motivs und der Höhe des motivthematisch korrespondierenden Gehalts der gebildeten Ziele erwartet. Zudem werden hier die höchsten motivthematischen Werte in der Zielbildung erwartet. Ist das explizite Motiv hingegen schwach ausgeprägt, kann sich ein starkes korrespondierendes implizites Motiv nicht auf die Bildung passender Ziele auswirken. Demnach werden für diese Personengruppe niedrigere Werte in der Zielbildung erwartet. Für Personen mit niedrig ausgeprägtem explizitem Motiv wird kein Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten Motivs sowie dem motivthematisch korrespondierenden Gehalt der gebildeten Ziele erwartet.

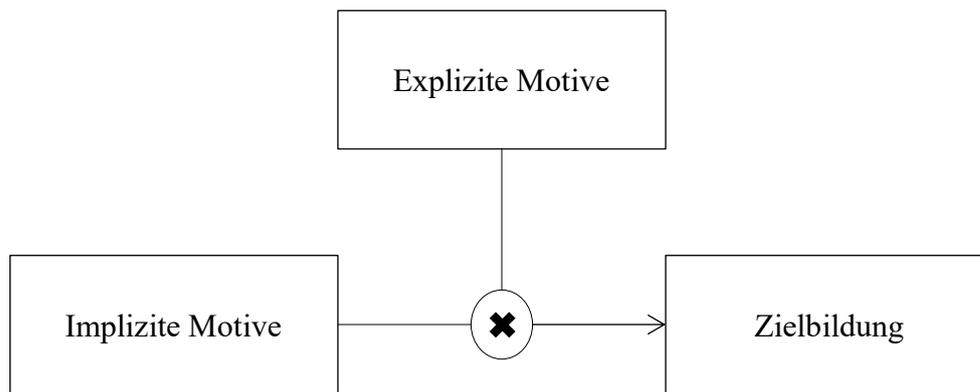


Abbildung 2. Schematische Darstellung der Kanalisierungshypothese

Entspannungshypothese a

Kuhl (2001) liefert Hinweise darauf, dass motivkongruente Zielbildung maßgeblich von affektregulatorischen Prozessen abhängig ist. Im Rahmen seiner PSI-Theorie (Persönlichkeits-System-Interaktionen) beschreibt er mit dem Extensionsgedächtnis eine psychische Struktur, in welcher kohärentes Wissen über das Selbst - also die Gesamtheit der eigenen Bedürfnisse, Überzeugungen und Werte - gespeichert und mit selbstkongruenter Aufmerksamkeit assoziiert ist. Der Zugriff auf das Extensionsgedächtnis ist unter negativem Affekt, wie Zuständen der Anspannung, gehemmt, sodass eigene Bedürfnisse nicht wahrgenommen und auf die Bildung von Zielen oder Absichten wirken können. Durch die Herabregulierung des negativen Affekts und die Transformation von Anspannung in Entspannung wird der Zugriff auf das Extensionsgedächtnis und somit der Einfluss selbstbezogener Interessen oder Bedürfnisse auf die Bildung von Zielen ermöglicht. Dieses Postulat Kuhls verdeutlicht, dass Prozessen der Affektregulation eine entscheidende Rolle in der Vermittlung zwischen impliziten Motiven und der Bildung von Zielen zuteil werden. Dieser Annahme folgend soll in der vorliegenden Arbeit eine simple Entspannungsübung, die

der Herabregulation negativen Affekts dient, auf ihre Wirksamkeit als Werkzeug zur Förderung motivkongruenter Zielbildung hin untersucht werden. Durch die Durchführung dieser Entspannungsübung soll der entscheidende affektregulatorische Prozess unterstützt werden, durch den der Zugriff auf das Extensionsgedächtnis gewährt wird. Dadurch wird begünstigt, dass die affektiven Präferenzen der Probanden in Form impliziter Motive auf die Bildung von Zielen wirken können. Der kongruenzstiftende Effekt der Entspannungsübung soll in der vorliegenden Arbeit durch den Vergleich zweier Untersuchungsbedingungen (Entspannungsbedingung vs. Kontrollbedingung) überprüft werden. Für Personen in der Entspannungsbedingung wird eine höhere Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen erwartet, als für Personen in der Kontrollgruppe.

Entspannungshypothese a

Für Personen in der Entspannungsbedingung wird erwartet, dass die Höhe des impliziten Motivs in positiver Richtung mit dem motivthematischen Gehalt der Ziele in Verbindung steht. Es wird erwartet, dass Personen mit hoher Ausprägung eines impliziten Motivs unter Entspannung Ziele bilden, welche im Vergleich zu Personen mit schwachem implizitem Motiv eine stärkere Sättigung mit dem korrespondierenden motivthematischen Gehalt aufweisen. Bei niedriger Ausprägung des impliziten Motivs wird unter Entspannung ein vergleichsweise niedriger thematischer Gehalt der Ziele erwartet. Für Personen in der Kontrollgruppe wird kein systematischer Zusammenhang zwischen der Ausprägung der impliziten Motive und dem Gehalt der Ziele erwartet.

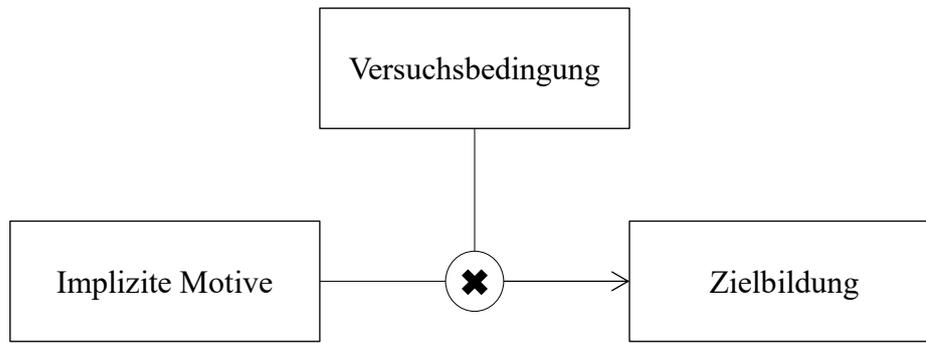


Abbildung 3. Schematische Darstellung der Entspannungshypothese a

Entspannungshypothese b und c

Durch zwei Ausdifferenzierungen der Entspannungshypothese sollte in der vorliegenden Arbeit zudem überprüft werden, ob möglicherweise nur Personengruppen von der Durchführung einer Entspannungsübung im Sinne eines kongruenzfördernden Effekts profitieren, die aufgrund spezifischer Persönlichkeitseigenschaften zu motivinkongruenter Zielbildung neigen. Gemeint sind hier Personen, die entweder Schwierigkeiten mit der Herabregulation negativen Affekts haben (lageorientierte Personen) oder über einen chronisch hohen negativen Affekt verfügen (hoch neurotische Personen). Bei diesen Personengruppen ist aufgrund ihrer Neigung zu negativer Affektivität davon auszugehen, dass der entscheidende Mechanismus, um durch Entspannung Zugriff auf das Extensionsgedächtnis zu erhalten, beeinträchtigt ist. Aus diesem Grund wäre anzunehmen, dass gerade diese Personengruppen besonders von der Durchführung einer Entspannungsübung profitieren, da eine Entspannungsübung eine Möglichkeit darstellt, die Beeinträchtigung der affektregulatorischen Kompetenz auszugleichen. Zur Überprüfung dieser Fragestellung wurden zwei erweiterte Moderationshypothesen generiert, um Effekte der Dispositionen zur Handlungs- vs. Lageorientierung (*Entspannungshypothese b*) sowie Neurotizismus

(*Entspannungshypothese c*) auf die erwartete kongruenzfördernde Wirkung der Entspannungsübung untersuchen.

Die bereits im Einführungsteil berichtete Untersuchung von Brunstein (2001) lieferte Hinweise darauf, dass die Dispositionen zur Handlungs- versus Lageorientierung (Kuhl, 1983, 2001) eine moderierende Funktion zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen erfüllen. Brunstein konnte zeigen, dass die Zielbindung handlungsorientierter Probanden in positiven Zusammenhang mit der Bedürfniskongruenz dieser Ziele stand. Dies war bei lageorientierten Personen nicht der Fall. Für diese Personengruppe war das Ausmaß der Bindung an persönliche Ziele von der Bedürfniskongruenz unabhängig. Baumann, Kaschel & Kuhl (2005) zeigten, dass lageorientierte Personen besonders dann, wenn sie unter Stress stehen, Ziele bilden, die von den eigenen impliziten Motiven abweichen und stattdessen geneigt sind, Ziele unreflektiert von anderen Personen zu übernehmen. Kuhl (2001) erklärt diese Befunde mit dem oben beschriebenen affektregulatorischen Mechanismus. Lageorientierten Personen gelingt die notwendige Herabregulation negativen Affekts, der nach alltäglichen Misserfolgserlebnissen oder unter Stress entstehen kann, im Gegensatz zu handlungsorientierten Personen nicht. Dies hat zur Folge, dass lageorientierte Personen dazu neigen, Ziele zu bilden, die eine geringe Passung zu den eigenen Bedürfnissen aufweisen. Mithilfe der ersten erweiterten Moderationshypothese sollte überprüft werden, ob die Durchführung einer Entspannungsübung in besonderer Weise bei jenen Personen ihre Wirksamkeit entfalten kann, denen die automatische Herabregulierung negativen Affekts nicht gelingt – also lageorientierten Personen.

Entspannungshypothese b

Die Variable Handlungs- vs. Lageorientierung moderiert den kongruenzfördernden Effekt der Entspannungsübung auf die Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen. Es wird erwartet, dass die Vorhersagen der Entspannungshypothese a nur auf die Personengruppe der Lageorientierten zutreffen. Somit wird erwartet, dass zwischen der Ausprägung impliziter Motive und dem korrespondierenden motivthematischen Gehalt der Ziele Lageorientierter ein positiver Zusammenhang besteht, wenn sie eine Entspannungsübung durchgeführt haben. Für lageorientierte Personen in der Kontrollbedingung wird kein Zusammenhang zwischen impliziten Motiven und Zielen erwartet. Von handlungsorientierten Personen wird erwartet, dass die Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen durch die Durchführung einer Entspannungsübung nicht erhöht wird. Stattdessen wird erwartet, dass handlungsorientierte Personen auch ohne die Durchführung einer Entspannungsübung zur Bildung motivkongruenter Ziele neigen. Diese Motivkongruenz drückt sich in einem positiven Zusammenhang zwischen dem Ausprägungsgrad impliziter Motive und dem motivthematischen Gehalt thematisch korrespondierender Ziele aus.

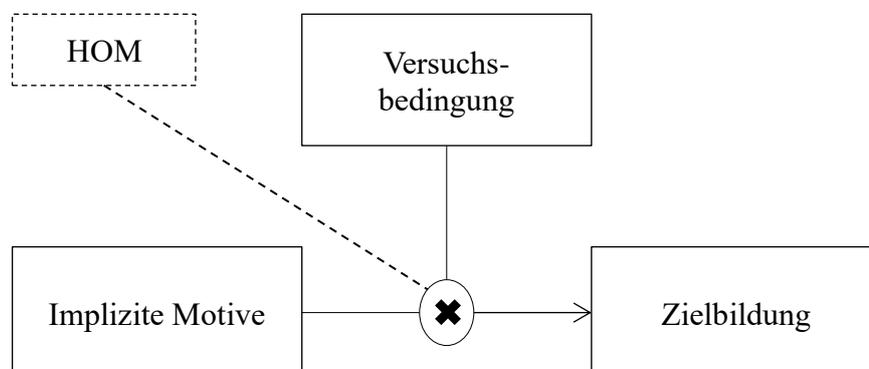


Abbildung 4. Schematische Darstellung der Entspannungshypothese b

Eine weitere Persönlichkeitsvariable, die in engem Zusammenhang mit negativer Affektivität steht, stellt die Persönlichkeitsdisposition Neurotizismus dar. Personen, die hohe Werte auf Fragebogenskalen zum Neurotizismus erzielen, sind „ängstlich, besorgt, schwermütig, launisch und häufig depressiv (...). Sie sind extrem emotional und überreagieren stark auf alle Reize. Nach emotionalen Ausbrüchen haben es neurotische Personen schwer, wieder ihr emotionales Gleichgewicht zurückzugewinnen.“ (Eysenck, Wilson & Jackson, 1997, S.21). Personen, die hohe Werte auf Skalen zum Neurotizismus erzielen, berichten im Vergleich zu Personen mit niedrigen Neurotizismus-Werten eine größere Anzahl alltäglicher Probleme, auf die sie auch mit stärkeren Emotionen reagieren. Zudem berichten diese Personen stärkere emotionale Belastungen durch zurückliegende Ereignisse und zeigen auf wiederkehrende Probleme stärkere Stressreaktionen (Suls & Martin, 2005). Aus diesen Gründen, hängen hohe Neurotizismus-Werte positiv mit lang andauernden Episoden negativer Affektivität zusammen. Die biologische Basis stellen individuelle Unterschiede in der Erregbarkeit des limbischen Systems dar (Eysenck, 1967; Eysenck & Eysenck, 1985). Hoch neurotische Personen zeichnen sich demnach durch eine hohe Reagibilität des limbischen Systems aus. Im Vergleich zur Persönlichkeitsdisposition Handlungsorientierung nach Misserfolg, die zum Ausdruck bringt, wie schnell eine Person aufgetretenen negativen Affekt typischerweise wieder herabreguliert, stellt Neurotizismus also vielmehr dar, wie häufig und wie intensiv eine Person mit negativer Emotionalität auf Reize reagiert.

Im Hinblick auf die vorliegende Fragestellung wird erwartet, dass insbesondere hoch neurotische Personen von der Wirkung der Entspannungsübung profitieren, da diese Personen naturgemäß einen höheren Stresslevel und demnach stärkere und länger anhaltende Episoden negativen Affekts erleben, als niedrig neurotische Personen. Aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass der entscheidende Mechanismus, Zugriff auf

die im Extensionsgedächtnis gespeicherten impliziten Motive zu erhalten, ebenfalls beeinträchtigt ist. Daher wird angenommen, dass hoch neurotische Personen in besonderer Weise von der Durchführung einer Entspannungsübung im Sinne der Förderung motivationaler Kongruenz profitieren.

Entspannungshypothese c

Neurotizismus moderiert den kongruenzfördernden Effekt der Entspannungsübung auf die Passung zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen. Hoch neurotische Personen profitieren stärker als niedrig neurotische Personen von der Intervention. Für hoch neurotische Personen, die eine Entspannungsübung absolviert haben, wird ein positiver Zusammenhang zwischen der Ausprägung impliziter Motive und dem thematisch korrespondierenden Gehalt der Ziele erwartet. Dieser positive Zusammenhang wird nicht für hoch neurotische Personen erwartet, die keine Entspannungsübung durchgeführt haben. Für niedrig neurotische Personen lassen sich keine konkreten Vorhersagen treffen, da aus der Literatur hier im Gegensatz zu einer Moderation durch HOM (Brunstein, 2001) nicht bekannt ist, ob niedrig neurotische Personen ähnlich wie handlungsorientierte Personen grundsätzlich zur Bildung motivkongruenter Zielbildung neigen. Aus formalen Gründen wird jedoch in voller Anlehnung an die Entspannungshypothese b überprüft, ob mit Neurotizismus dieselben Befunde zu erwarten sind, wie mit HOM/LOM.

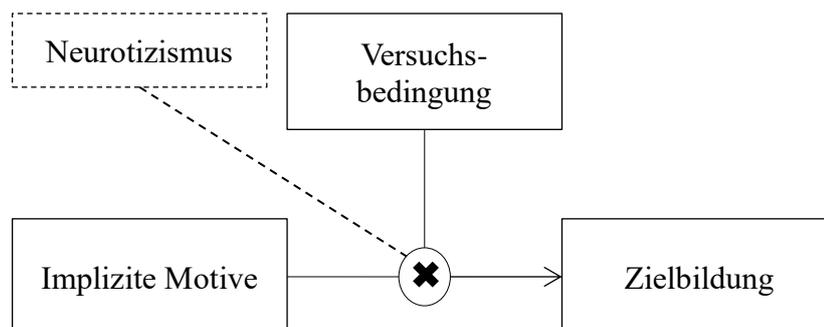


Abbildung 5. Schematische Darstellung der Entspannungshypothese c

Entspannungs-Kanalierungshypothese

Kuhl beschreibt, dass der Zugriff auf das Extensionsgedächtnis, in dem er implizite Motive gespeichert sieht, erst durch die Herabregulation negativen Affekts ermöglicht wird. Diesem Postulat folgend wäre anzunehmen, dass dieser Mechanismus eine grundlegende Voraussetzung dafür darstellt, dass Personen im Prozess der Zielbildung überhaupt erst auf ihre emotionalen Präferenzen in Form impliziter Motive zugreifen können. Die Vorstellung der Kanalierungshypothese weist auf eine nachgeschaltete exekutive Funktion expliziter Motive hin. Explizite Motive wirken demnach wie eine „Schleuse“ für den energetischen Strom eines gleichthematischen impliziten Motivs, durch welche die Energie impliziter Motive kanalisiert und in konkrete Verhaltensweisen gelenkt wird. Auf diese Weise findet das implizite Motiv Ausdruck im Verhalten. Diese Annahme ist jedoch an die Voraussetzung gebunden, dass sowohl implizites als auch explizites Motiv in hoher Ausprägung vorliegt. Diese beiden Grundgedanken kombinierend, kann die Energie des impliziten Motivs durch die „Schleuse“ des expliziten Motivs also erst dann kanalisiert werden, wenn eine entspannte Affektlage den Zugriff auf das implizite Motiv zuvor ermöglicht hat. Diese Vorstellung beinhaltet also gleich zwei Voraussetzungen dafür, dass sich implizite Motive in expliziten Zielen ausdrücken können. Die Verknüpfung dieser beiden Annahmen soll in der vorliegenden Arbeit mithilfe der Entspannungs-Kanalierungshypothese überprüft werden, die neben dem Faktor Versuchsbedingung ebenfalls explizite Motive als zusätzliche Moderatorvariable mit einschließt und somit eine erweiterte Moderationshypothese darstellt. Auf Basis dieser Forschungshypothese soll die Zielbildung aus der Interaktion zwischen implizitem Motiv, Versuchsbedingung und explizitem Motiv vorhergesagt werden.

Entspannungs-Kanalierungshypothese

Ein positiver Zusammenhang zwischen der Ausprägung impliziter Motive und dem motivthematisch übereinstimmenden Gehalt der Ziele wird nur für Personen erwartet, die eine Entspannungsübung durchgeführt haben und gleichzeitig über ein stark ausgeprägtes gleichthematisches explizites Motiv verfügen. Für Personen, die eine Entspannungsübung absolviert haben, aber über kein starkes explizites Motiv verfügen, wird keine positive Beziehung zwischen der Stärke impliziter Motive und dem motivthematisch korrespondierenden Gehalt der Ziele erwartet. Für Personen, die keine Entspannungsübung absolviert haben, wird unabhängig vom Ausprägungsgrad des expliziten Motivs kein positiver Zusammenhang zwischen der Stärke impliziter Motive und dem motivthematisch passenden Gehalt der Ziele erwartet.

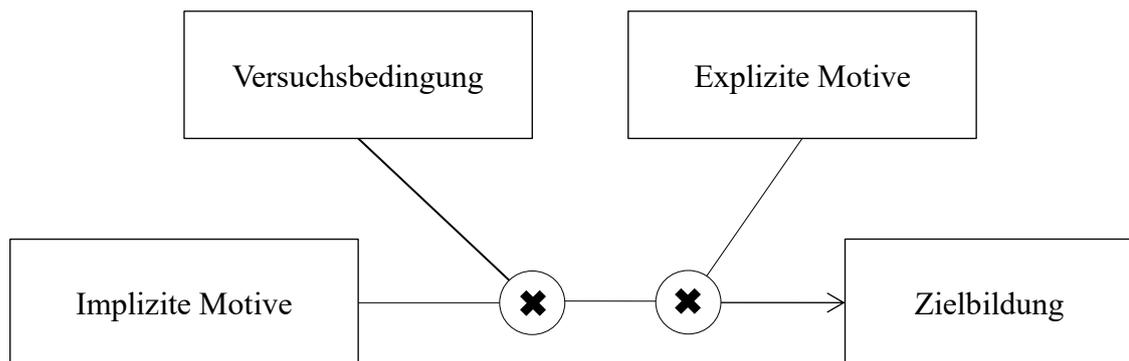


Abbildung 6. Schematische Darstellung der Entspannungs-Kanalierungshypothese

Vergleich der Forschungshypothesen

Im Folgenden sollen die Beziehungen der Forschungshypothesen untereinander erläutert werden. Die Getrennte-Welten-Hypothese steht in gewisser Hinsicht neben den anderen Hypothesen, da hier zunächst einmal erwartet wird, dass explizite Motive prädiktive Validität im Hinblick auf die Auswahl bzw. Bewertung vorgegebener Ziele besitzen und implizite Motive ohne die Berücksichtigung moderierender Variablen, wie z.B. expliziter Motive oder die Durchführung der kongruenzstiftenden Intervention, in keinem systematischen Zusammenhang zu Zielen stehen. Die Entspannungshypothese (entspannte Affektlage) und Kanalisierungshypothese (Vorhandensein eines passenden expliziten Motivs) hingegen stehen jedoch in einem Konkurrenzverhältnis, da beide Hypothesen inhaltlich an Voraussetzungen motivkongruenter Zielbildung geknüpft sind, von denen vermutet wird, dass sie zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Prozess der Zielbildung zum Tragen kommen. Der Zugriff auf das Extensionsgedächtnis durch die Herabregulation negativen Affekts könnte eine erste Voraussetzung darstellen, dass implizite Motive überhaupt erst auf die Bildung von Zielen wirken können. Sollte das Kanalisierungsmodell bereits allein wirksam werden, wäre anzunehmen, dass die Herabregulation negativen Affekts keine vorgeschaltete Voraussetzung für die Bildung motivkongruenter Ziele darstellt. Somit könnte die Entspannungshypothese durch die Kanalisierungshypothese ausgehebelt werden. Sollte die Entspannungshypothese jedoch Unterstützung durch die Daten erhalten, so wäre die Bedeutung des Kanalisierungsmodells relativiert und die Kanalisierungshypothese würde somit ausgehebelt. Sollte die theoretische Annahme der Kanalisierungshypothese jedoch eine zusätzliche Bedingung für motivkongruente Zielbildung darstellen, so könnten implizite Motive bei verwehrtem Zugriff auf das Extensionsgedächtnis nicht einmal dann auf die Bildung von Zielen wirken, wenn ein entsprechendes explizites Motiv in hoher Ausprägung vorhanden wäre. Somit könnte die Kanalisierungshypothese wiederum

durch die Entspannungshypothese ausgehebelt werden. Um diese denkbare wechselhafte Beziehung zwischen beiden Hypothesen zu untersuchen, wurden die Aspekte der Herabregulierung negativen Affekts sowie das Vorhandensein eines passenden und stark ausgeprägten expliziten Motivs als Voraussetzungen motivkongruenter Zielbildung in der Kombination beider Hypothesen der Entspannungs-Kanalierungshypothese vereint.

Einschränkungen der Erwartungen bezüglich der Zielerfassung und der Motivthematik

Im Folgenden sollen noch zwei generelle Aspekte im Hinblick auf die Erwartungen bezüglich der Forschungsergebnisse angebracht werden. Ein Aspekt bezieht sich auf die Art der Erfassung der Ziele. Während, wie im Einführungsteil berichtet, in einigen Untersuchungen vorgegebene Ziele von den Versuchsteilnehmern ausgewählt oder im Hinblick auf die Passung zur eigenen Person bewertet wurden, wurden Ziele in anderen Untersuchungen im freien Selbstbericht erhoben. Diese unterschiedlichen Formen der Zielerfassung stehen jedoch in keinem unwesentlichen Zusammenhang zu impliziten und expliziten Motiven. McClelland et al. (1989) beschreiben, dass sich explizite Motive grundsätzlich gut eignen, um respondentes Verhalten vorherzusagen. Wahlverhalten wie die bewusste und reflektierte Bewertung vorgegebener Ziele, ist als solches Verhalten zu verstehen. Ein solches Erfassungsformat von Zielen passt zu der Erfassung expliziter Motive, die ebenfalls typischerweise über Fragebogen erfolgt, in der Probanden durch die Auswahl oder Bewertung von Aussagen Angaben über die eigenen motivationalen Orientierungen machen sollen. Der freie Selbstbericht von Zielen hingegen bietet die Freiheit, den eigenen motivationalen Impulsen ohne größere Abwägungen oder Einschränkungen

Ausdruck zu verleihen – ähnlich, wie dies auch beim Verfassen von Phantasiegeschichten im Rahmen des TAT bzw. der Picture Story Exercise der Fall ist. Verhalten, das der Eigeninitiative einer Person entspringt und spontan ohne größere Überlegungen ausgeführt wird, betitelt McClelland als operant. Operantes Verhalten ist grundsätzlich gut durch implizite Motive vorhersagbar.

Um nun umfassendere Erkenntnisse zu erlangen, wie die prädiktive Validität impliziter Motive vor dem Hintergrund der Forschungshypothesen auf die unterschiedlichen Formate der Erfassung von Zielen einzuschätzen ist, wurde in der vorliegenden Arbeit sowohl die freie Konstruktion von Zielen (*Zielkonstruktion*) als auch die Bewertung vorgegebener Ziele (*Zielwahl*) erfasst. Auch, wenn stets beide Zielformate zur Überprüfung der Hypothesen getrennt voneinander analysiert werden, wird jedoch erwartet, dass sich implizite Motive stärker auf die freie Konstruktion von Zielen auswirken, als auf die Auswahl bzw. Bewertung vorgegebener Ziele. Aus diesem Grund wird erwartet, dass sich im Rahmen der vorliegenden Arbeit vor allem Befunde im Zusammenhang mit der Kanalisierungs-, Entspannungs- sowie Entspannungs-Kanalisierungshypothese vorwiegend in der Analyse der konstruierten Ziele zeigen werden.

Ein weiterer Aspekt betrifft die Motivthematik. Die Zielbildung in der vorliegenden Arbeit wurde vor dem Hintergrund des von Job und Brandstätter (2009) entwickelten beruflichen Szenarios erfasst, das von der Einstellung als Projektleiter in einem Unternehmen handelt. Dieses Szenario begünstigt aus Sicht des Autors die Bildung wirksamkeitsorientierter Ziele. Einerseits betont der Aspekt der Projektleiterstelle – also einer Vorgesetztenposition – bereits die Asymmetrie in den sozialen Beziehungen zu den eigenen Mitarbeitern. Das verwendete Szenario stellt eine Situation dar, die es voraussetzt, Einfluss auf andere Personen zu nehmen. Andererseits wird der Leistungscharakter der Ausgangssituation durch die Ausrichtung des Szenarios

auf den beruflichen Kontext sowie der Aspekt der (Neu-)Anstellung in einem Unternehmen betont. Berufliche Situationen bieten grundsätzlich die Möglichkeit für die Auseinandersetzung mit einem Tüchtigkeitsmaßstab. In einer solchen Situation ist es naheliegend, Ziele zu bilden, welche die Bewältigung von Aufgaben thematisiert. Beide Aspekte bieten Anreize für das Macht- bzw. Leistungsmotiv, weswegen davon ausgegangen wird, dass sich die erwarteten Befunde vorwiegend im wirksamkeitsthematischen Bereich zeigen werden. Da eine Führungsposition als Projektleiter auf asymmetrischen Beziehungen zu den Kollegen bzw. einem Machtgefälle beruht, bietet das berufliche Szenario aus Sicht des Autors vergleichsweise weniger optimale Bedingungen für die Bildung gemeinschaftsorientierter Ziele, wie z.B. harmonische Beziehungen aufzubauen, um Gefühle zwischenmenschlicher Nähe zu empfinden. Daher wird erwartet, dass sich die Befunde im Sinne der genannten Forschungshypothesen im Bereich der Gemeinschaftsorientierung weniger deutlich oder nicht zeigen werden. Diese Einschränkungen werden insbesondere für die freie Konstruktion von Zielen erwartet, da die Liste vorgegebener Ziele bereits gemeinschaftsorientierte Ziele enthält, die den Probanden zur Bewertung angeboten werden. Trotz des stärkeren Gewichts auf den thematischen Bereich der Wirksamkeitsorientierung sowie Zielen im frei konstruierten Format sollen stets beide motivthematischen Bereiche und beide Formen der Zielerfassung Berücksichtigung in den Analysen finden. Daher werden die Analysen für jede Hypothese getrennt nach Motivbereich und – wie bereits oben erwähnt – getrennt für Zielwahl sowie Zielkonstruktion berechnet.

4 Pilotstudie

Überblick über die Untersuchung (Pilotstudie)

Die unter Kapitel 3 beschriebenen Hypothesen wurden in einer Pilotuntersuchung getestet, die auf dem Vergleich zweier Versuchsbedingungen beruhte. Etwa die Hälfte der Versuchsteilnehmer wurde einer Experimentalbedingung zugewiesen, die aus der Durchführung einer achtsamkeitsbasierten Entspannungsübung bestand. Die andere Hälfte wurde der Vergleichsbedingung zugewiesen, in der keine experimentelle Manipulation erfolgte. Die statistischen Analysen folgten der Logik der einzelnen Modellvorstellungen und fokussierten die prädiktive Validität impliziter und expliziter Motive (Getrennte-Welten-Hypothese), die Interaktion zwischen impliziten und expliziten Motiven (Kanalierungshypothese), die kongruenzfördernde Wirkung der experimentellen Induktion von Entspannung (Entspannungshypothese) sowie das Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive mit der experimentellen Induktion von Entspannung (Entspannungs-Kanalierungshypothese).

Methode

4.1 Stichprobe und Versuchsdesign

Die Stichprobe der Pilotstudie setzte sich aus 122 Studierenden der Justus-Liebig-Universität Gießen zusammen, von denen 74 weiblich und 48 männlich waren. Das durchschnittliche Alter der Versuchsteilnehmer lag bei 23.62 Jahren ($SD = 3.32$). Vorwiegend handelte es sich bei den Teilnehmern um Studierende der Psychologie (54.1%). Ein weiterer großer Anteil studierte Bewegung und Gesundheit (13.9%). Der übrige Teil setzte sich aus Studierenden anderer Fachbereiche und Fächerkombinationen zusammen. Teilnehmer der Experimentalgruppe ($n = 61$) führten

eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung durch, während Teilnehmer in der Kontrollbedingung ($n = 61$) eine neutrale Tätigkeit (Ausfüllen eines Fragebogens) ausführten. Die Untersuchung fand an einem einzigen Termin statt. Als abhängige Variablen dienten gewählte und konstruierte Ziele in den Domänen Wirksamkeitsorientierung und Gemeinschaftsorientierung. Die Zielwahl bzw. –konstruktion der Probanden bezog sich auf das von Job und Brandstätter (2009) entworfene Berufsszenario, welches den Teilnehmern nach der experimentellen Manipulation vorgelegt wurde. Ein Überblick über den Versuchsablauf ist in Abbildung 7 schematisch dargestellt.

4.2 Ablauf

Die Daten dieser Pilotstudie wurden zwischen März und Juni 2012 im Rahmen zweier Master-Theses⁴ erhoben und für dieses Dissertationsprojekt Reanalysen unterzogen. Diese empirische Grundlage bildete die Ausgangsbasis für weiterführende Überlegungen, auf denen die anknüpfenden Untersuchungen beruhten. Die Teilnehmer wurden durch einen Aushang am schwarzen Brett des Fachbereichs 06 der Justus-Liebig-Universität oder eine Rundmail über den E-Mail-Verteiler der Universität auf das Experiment aufmerksam gemacht. Die Untersuchung wurde als Studie zum Thema „Motivation und Zielsetzung“ deklariert. Die Sitzungen fanden in einem Laborraum der Abteilung für Pädagogisch-Psychologische Interventionsforschung der Justus-Liebig-Universität Gießen statt. Alle Fragebögen und Instruktionen wurden den Teilnehmern in Papierform bzw. als Paper-and-Pencil-Verfahren ausgehändigt. Eine Ausnahme bildete die Instruktion der Entspannungsübung, welche als Audio-Aufnahme abgespielt wurde.

⁴ Aufgrund der diesbezüglichen Fragestellungen beinhaltete die Untersuchung ursprünglich zusätzliche Maße, welche jedoch für die Auswertung der unter Kapitel 3 beschriebenen Hypothesen keine Relevanz besaßen. Auf eine weitere Erwähnung wird verzichtet.

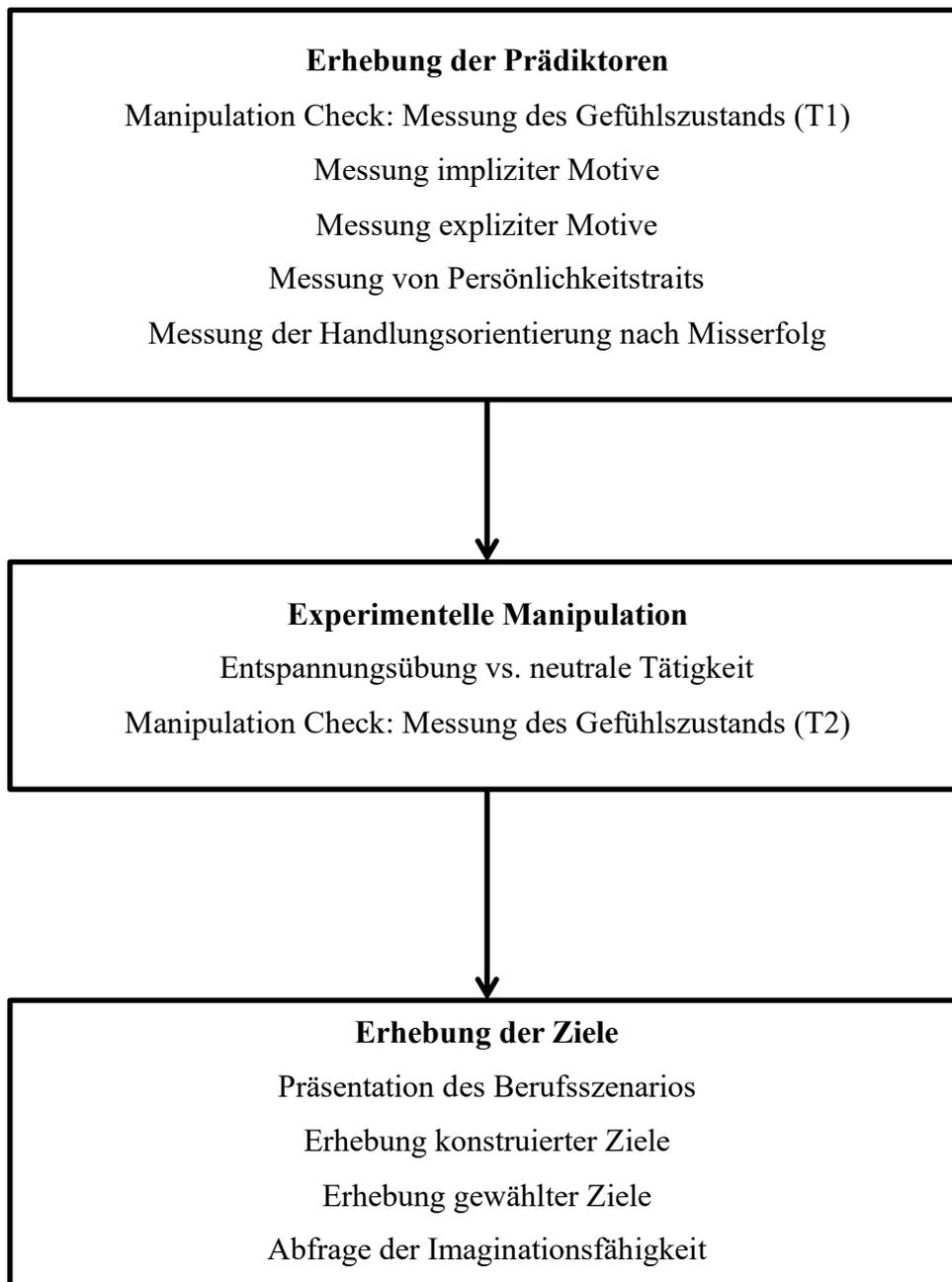


Abbildung 7. Überblick über das Untersuchungsdesign

Die Untersuchung wurde in Gruppen von bis zu vier Personen durchgeführt. Jede Untersuchungsgruppe wurde per Zufall einer der beiden Versuchsbedingungen zugewiesen. Die Dauer einer Sitzung lag bei etwas über 90 Minuten. Am Ende jeder Untersuchung erfolgte eine kurze Aufklärung, in welcher der Versuchsleiter grob den Sinn und Zweck des Experiments erläuterte, jedoch nicht im Detail die Absicht hinter den einzelnen Messinstrumenten oder der Untersuchung als Ganzes erläuterte. Die Probanden erhielten eine Aufwandsentschädigung für die Teilnahme an der Untersuchung. Sie konnten zwischen einer finanziellen Entlohnung von 12 Euro oder einer Gutschrift von zwei Versuchspersonenstunden wählen.

4.3 Treatment

Experimentelle Induktion von Entspannung

Probanden in der Experimentalbedingung führten eine 10-minütige Entspannungsübung durch. Die Instruktion wurde in Anlehnung an Kabat-Zinn (2007) entworfen. Im Fokus der Instruktion (siehe Anhang I), die in deutlich hörbarer, aber nicht zu hoher Lautstärke von einem Lautsprecher abgespielt wurde, stand die Konzentration auf den eigenen Atemfluss. Die Audioaufnahme wurde von einem männlichen Sprecher mit ruhiger Stimmlage in langsamem Tempo gesprochen und mit leiser Musik unterlegt. Diese Hintergrundmusik stammte vom Album „An Aspirant Sunset“ des englischen Keyboarders Rick Wakeman (1991). Die Entspannungsübung wurde im Sitzen bei leicht abgedunkeltem Raum durchgeführt. Der Versuchsleiter verließ währenddessen den Untersuchungsraum, sodass sich die Probanden nicht beobachtet oder bewertet fühlen mussten und sich bestmöglich auf die Übung einlassen konnten. Nach Beendigung der Übung betrat der Versuchsleiter wieder den

Untersuchungsraum und legte den Probanden die Affektliste (T2) zur Messung des momentanen Gefühlszustandes vor (siehe Abbildung 7).

Tätigkeit der Vergleichsgruppe

Versuchspersonen in der Kontrollbedingung bearbeiteten einen Fragebogen zu körperlichen Symptomen. Der *Gießener Beschwerdebogen* (GGB-24) von Brähler, Hinz und Scheer, 2008 ist ein Verfahren zur Erfassung der psychosomatischen Bedingtheit von körperlichen Beschwerden. Es besteht aus 24 Items, die im dichotomen Format (*trifft zu, trifft nicht zu*) beantwortet werden und sich den Beschwerdekomp lexen Erschöpfung, Magenbeschwerden, Gliederschmerzen und Herzbeschwerden zuordnen lassen. Darüber hinaus ermöglicht der Fragebogen die Verrechnung der einzelnen Summenskalen zu einem Gesamtwert, der den erlebten Beschwerdedruck abbildet. Für die Fragestellung der vorliegenden Untersuchung war dieser Fragebogen jedoch ohne weitere Bedeutung, weshalb von einer Einbeziehung der Ergebnisse abgesehen wird. Auch in dieser Versuchsbedingung sollten die Teilnehmer an dieser Stelle erneut die Affektliste (T2) zur Messung des momentanen Gefühlszustands bearbeiten. Um sicher zu gehen, dass die Fokussierung auf körperliche Symptome durch die Bearbeitung des Gießener Beschwerdebo gens GGB-24 nicht zu einem Anspannungseffekt führte, wurden für diese Gruppe prä-post-Vergleiche berechnet. Diese Berechnungen zeigten, dass die Bearbeitung des Fragebo gens zu keiner signifikanten Veränderung der selbstberichteten Anspannung führte.

4.4 Messinstrumente

Implizite Motive

Zur Messung impliziter Motive wurde eine Bildgeschichtenübung (BGÜ) verwendet, in der die Versuchsteilnehmer Phantasiegeschichten zu motivanregenden Bildvorlagen verfassen sollten. Für jede Geschichte hatten sie fünf Minuten Zeit. Die Instruktion (siehe Anhang A) erfolgte in entspannter, neutraler Atmosphäre gemäß Lundy (1988) und Winter (1992). Die Bilder (siehe Anhang B) stellten (1) eine Nachtclubszene, (2) ein Pärchen am Fluss, (3) zwei Frauen im Labor, (4) einen Boxer, (5) zwei Trapezkünstler und (6) einen Schiffskapitän dar. Dieses Bilderset wurde häufig zur Messung der drei großen Motive Leistung, Macht und Affiliation verwendet (Pang & Schultheiss, 2005). Bis auf die Bilder „Nachtclub“ (McClelland, 1972) und „Boxer“ (McClelland, 1975) sind alle Vorlagen in Smith (1992) enthalten. Oben links auf den Schreibseiten (siehe Anhang C) befanden sich folgende Leitfragen: Was geschieht gerade? Wer sind die dargestellten Personen? Was geschah zuvor? Wie begann die Geschichte? Was denken, fühlen oder wollen die dargestellten Personen? Was geschieht als nächstes? Wie geht die Geschichte zu Ende? Diese Fragen sollten den Probanden beim Verfassen einer vollständigen Geschichte helfen, jedoch nicht im Einzelnen beantwortet werden (Langan-Fox & Grant, 2006). Die Auswertung der Geschichten erfolgte gemäß Winters *Manual for Scoring Motive Imagery in Running Text* (1994). Dieses Manual ermöglicht die inhaltliche Analyse von Textmaterial hinsichtlich der Motive Macht, Leistung und Affiliation. Die Auswertung erfolgte durch einen geschulten Rater, der seine Auswertungsstrategie zuvor mit Hilfe von Übungsmaterial (Patalakh & Schultheiss, 2012) in Einklang mit Expertenratings brachte und mit diesen eine prozentuale Übereinstimmung von mindestens 85% erzielte. Um die Zuverlässigkeit des Ratings anhand der Interrater-Reliabilität berechnen zu können, wertete ein zweiter Rater zusätzlich die Protokolle von insgesamt einem Drittel per

Zufall gezogener Probanden aus. Zu diesem Zweck wurde das Maß der prozentualen Übereinstimmung pro Motivkategorie einzeln errechnet ($2 \times$ Anzahl der Übereinstimmungen zwischen Rater 1 und Rater 2 hinsichtlich der Motivverrechnungen / [Anzahl Motivverrechnungen Rater 1 + Anzahl der Motivverrechnungen von Rater 2]). Die Übereinstimmung betrug 87% für Leistung, 81% für Macht und 87% für Affiliation. Da die Länge der Geschichten mit den Werten für n Macht ($r = .37$), n Leistung ($r = .39$) und n Anschluss ($r = .29$; alle p 's $< .001$) korreliert waren, wurde die Wortanzahl jeder einzelnen Bildgeschichte zu einem Summenwert addiert. Anschließend wurde dieser Summenwert mit der von Winter (1994) vorgeschlagenen Formel mit den einzelnen Motivwerten verrechnet, um diese von der Länge der Geschichte zu bereinigen. Die Werte der Macht- und Leistungsmotive wurden in Anlehnung an Bakan (1966) zu einem Wert für das agentische Motiv aggregiert, indem der Mittelwert der zuvor summierten Einzelmotive berechnet wurde. Die Verwendung eines Maßes für das agentische Motiv (n Agency) hat sich in der Forschung zu Zielen als gewinnbringend erwiesen (siehe z.B. Brunstein, Schultheiss & Grässmann, 1998).

Explizite Motive

Zur Erfassung der expliziten Leistungs-, Macht- und Affiliationsmotive wurde eine Fassung der deutschen Version der *Personality Research Form* (PRF; Jackson, 1974) verwendet (Stumpf, Angleitner, Wieck, Jackson & Beloch-Till, 1985), die sich auf die Skalen Leistung, Dominanz und Anschluss beschränkte. Jede Skala dieses Fragebogens besteht aus 16 Aussagen, die von den Versuchsteilnehmern mit *richtig* oder *falsch* beurteilt werden sollen. Ein beispielhaftes Item der Skala Leistung lautet: „Ich ärgere mich über mich selbst, wenn ich etwas nicht gründlich gelernt habe“; ein Item der Skala Dominanz lautet: „Ich fühle mich in meinem Element, wenn es darum geht, die Tätigkeiten anderer zu leiten“; und ein Item der Affiliationsskala lautet: „Ich

versuche so oft wie möglich in der Gesellschaft von Freunden zu sein“. Nach der Rekodierung negativ gepolter Items wurden die bejahten Aussagen zu Skalenwerten aufsummiert. Die internen Konsistenzen der drei Skalen betragen $\alpha = .58$ für Leistung, $\alpha = .78$ für Dominanz und $\alpha = .79$ für Anschluss. Die Skalen Dominanz und Leistung wurden schlussendlich ebenfalls zu einem Skalenwert für das agentische Motiv (*sanAgency*) zusammengefasst ($[\text{Leistung} + \text{Dominanz}] / 2$). Mittelwerte und Standardabweichungen sind in den Tabelle 2 Tabelle 3 und dargestellt.

Zielkonstruktion und Zielwahl

Die Erfassung der Ziele erfolgte vor dem Hintergrund eines beruflichen Szenarios, das von Job und Brandstätter (2009) entwickelt und verwendet wurde. Dazu wurde den Versuchspersonen folgender Text vorgelegt:

Stellen Sie sich vor, Sie haben Ihr Studium beendet. Sie haben eine kurze Zeit mit der Arbeitssuche verbracht und schnell eine Anstellung als Projektleiter in einem Unternehmen gefunden. Sowohl die Stellenbeschreibung als auch Ihr erster Eindruck Ihrer Aufgaben und dem Unternehmen stimmen mit Ihren Vorstellungen überein. In wenigen Tagen werden Sie Ihre Tätigkeit beginnen. Nun denken Sie über die Ziele nach, die Sie für Ihren zukünftigen Arbeitsplatz anstreben.

Zielkonstruktion

Zur Erfassung der frei konstruierten Ziele wurden die Versuchsteilnehmer instruiert, drei eigene Ziele zum zuvor vorgelegten Berufsszenario zu generieren. Dazu wurde Ihnen folgende Instruktion vorgelegt:

Formulieren Sie in je 4 - 5 Sätzen drei persönliche Ziele, die Sie im gewählten Szenario anstreben werden. Skizzieren Sie zudem, wie Sie diese Ziele in die Tat umsetzen würden.

Die konstruierten Ziele wurden durch zwei geschulte Rater inhaltlich ausgewertet. Die Kategorisierung der Inhalte erfolgte in Anlehnung an das *Manual for Scoring Motive Imagery in Running* Text von Winter (1994) im Hinblick auf den leistungs-, macht- und gemeinschaftsorientierten Gehalt der Ziele. Die konkrete Bewertung dieser Inhalte wurde in Anlehnung an Brunstein, Lautenschläger, Nawroth, Pöhlmann & Schultheiss (1995) vorgenommen. Jedes Ziel konnte pro Inhaltsdomäne mit 0 Punkten (kein Ausdruck), 1 Punkt (schwacher Ausdruck) oder 2 Punkten (starker Ausdruck) beurteilt werden, je nachdem, wie stark ein Ziel eine Macht-, Leistungs- oder Gemeinschaftsorientierung zum Ausdruck brachte. Eine starke Ausprägung eines motivthematischen Inhalts wurde festgestellt, wenn das Ziel selbst motivthematisch voll gesättigt war (z.B. „Ich möchte meine Mitarbeiter für mein Projekt begeistern“). Wenn das Hauptziel selbst keinen motivthematischen Gehalt besaß, die Umsetzungsaktivitäten jedoch motivthematisch gesättigt waren, wurde eine schwache Ausprägung festgestellt (z.B. „Ich möchte trotz des neuen Jobs genügend Freizeit haben, indem ich meine Aufgaben effizient erledige“). Keine Ausprägung lag vor, wenn weder das Hauptziel noch die Umsetzungsaktivitäten eine bestimmte Motivthematik beinhalteten. Genauere Richtlinien die Auswertung betreffend sowie einige Beispiele sind in Anhang G nachzulesen. Die Übereinstimmung der Beurteilungen beider Rater wurde in Form von Intraklassenkorrelationen berechnet, nachdem zunächst stärkere Abweichungen beider Ratings diskutiert und einvernehmlich aufeinander abgestimmt wurden. Der Intraklassenkorrelationskoeffizient im Bereich des machtthematischen Gehalts der konstruierten Ziele im lag bei $ICC = .85$, im leistungsthematischen Bereich bei $ICC =$

.90 und im Bereich des gemeinschaftsorientierten Gehalts bei $ICC = .83$. Somit lag die Interrater-Übereinstimmung in allen motivthematischen Inhaltsbereichen in einem guten bis sehr guten Bereich. Die Bewertungen beider Rater wurden addiert, sodass die Werte der konstruierten Ziele pro Inhaltsdomäne von 0 bis maximal 12 Punkte reichen konnten ($3 \text{ Ziele} \times \text{max. } 2 \text{ Punkte pro Rater}$). Die Bewertungen für den leistungs- und machthematischen Gehalt der Ziele wurden anschließend zu einem Wert zusammengefasst, der die Wirksamkeitsorientierung zum Ausdruck bringen sollte ($[\text{Leistungsorientierung} + \text{Machtorientierung}] / 2$).

Zielwahl

Den Versuchspersonen wurde eine Liste mit 15 Zielen vorgelegt, wie sie ebenfalls von Job & Brandstätter (2009) verwendet wurde. Diese 15 Ziele bezogen sich direkt auf das Berufsszenario und setzten sich aus fünf leistungsorientierten (z.B. „Ich will jedes Projekt noch besser durchführen, als das vorangegangene und mich so immer wieder selbst übertreffen.“), fünf machtorientierten (z.B. „Es ist mein Ziel, meine Mitarbeiter und Vorgesetzten für meine Projekte zu begeistern.“) und fünf gemeinschaftsorientierten (z.B. „Es ist mein Ziel, dass wir im Team eine freundschaftliche Atmosphäre haben.“) Zielen zusammen. Die Versuchspersonen beurteilten auf einer fünfstufigen Likert-Skala von 1 = *gar nicht zutreffend* bis 5 = *völlig zutreffend*, inwieweit die einzelnen Ziele auf sie persönlich zutrafen. Die Werte der einzelnen Items wurden pro Inhaltsdomäne summiert. Anschließend wurden die Werte leistungs- und machtorientierter Ziele zu einem Wert für wirksamkeitsorientierte Ziele verrechnet ($[\text{Leistungsorientierung} + \text{Machtorientierung}] / 2$). Die Mittelwerte und Standardabweichungen sind getrennt nach Versuchsbedingung in den Tabelle 2 und Tabelle 3 dargestellt.

Imaginationsfähigkeit

Angelehnt an Job und Brandstätter (2009) wurde zusätzlich erfasst, wie gut sich die Versuchspersonen in das Berufsszenario hineinversetzen konnten, auf das sich die Ziele bezogen. Dies wurde anhand vierer Items überprüft, die auf einer fünfstufigen Likert-Skala von *1 = gar nicht* bis *5 = absolut* beantwortet werden sollten. Zwei der Items bezogen sich auf das Szenario („Wie realistisch fanden Sie die zu Beginn beschriebene Situation?“ und „Wie gut konnten Sie sich in das beschriebene Szenario hineinversetzen?“) und zwei auf die Zielsetzung („Haben Sie die beschriebenen Ziele aus voller Überzeugung gewählt?“ und „Haben Sie die beschriebenen Ziele als Notbehelf gewählt?“). Nach Rekodierung des invers gepolten Items wurde parallel zum Vorgehen von Job und Brandstätter (2009) ein Summenwert gebildet, der die Imaginationsfähigkeit in Bezug auf das vorgelegte Szenario abbildete. Der Mittelwert und die Standardabweichung sind getrennt nach Versuchsbedingung in den Tabelle 2 und Tabelle 3 dargestellt. Die interne Konsistenz dieser Skala lag bei $\alpha = .71$.

Positive und negative Stimmungen

Gleich zu Beginn der Untersuchung sowie direkt nach der experimentellen Manipulation erfolgte die Abfrage des momentanen Gefühlszustands (Messzeitpunkte T1 und T2). Dazu wurde eine adaptierte Version der Mood Adjective Checklist (Matthews, Jones & Chamberlain, 1990; s.a. Brunstein, Schultheiss und Grässmann 1998) verwendet. Der Fragebogen besteht aus insgesamt 16 Adjektiven, die sich den drei Skalen Anspannung („nervös“, „angespannt“, „ruhig“, „gelassen“), Energetisierung („aktiv“, „tatkraftig“, „energielos“, „passiv“) und hedonischer Ton („glücklich“, „freudig“, „zufrieden“, „heiter“, „traurig“, „enttäuscht“, „frustriert“) zuordnen lassen. Die Versuchspersonen gaben auf einer fünfstufigen Likert-Skala (*1 = trifft nicht zu – 5 = trifft zu*) an, wie gut jedes einzelne Adjektiv ihrem momentanen Gefühlszustand

entsprach. Für die vorliegende Arbeit wurde ausschließlich die Skala Anspannung verwendet. Die interne Konsistenz der Skala betrug zu T1 $\alpha = .76$ und $\alpha = .76$ zu T2.

Dispositionen der Handlungskontrolle und Neurotizismus

Zur Erfassung der Handlungsorientierung nach Misserfolg (HOM) wurde den Versuchspersonen die entsprechende 12 Items umfassende Skala des HAKEMP-90 (Kuhl, 1990) vorgelegt. Jedes Item besteht aus einer Situationsbeschreibung, der jeweils eine handlungsorientierte sowie eine lageorientierte Antwortalternative folgt. Ein Beispielitem lautet: „Wenn ich etwas Wertvolles verloren habe und jede Suche vergeblich war, dann“ (a) „kann ich mich schlecht auf etwas anderes konzentrieren“ (lageorientierte Antwortmöglichkeit) (b) „denke ich nicht mehr lange darüber nach“ (handlungsorientierte Antwortalternative). Die Probanden sollen entscheiden, welche Antwortalternative auf sie zutrifft. Die Skalen HOP (Grad der Entscheidungs- und Handlungsplanung) und HOT (Handlungsorientierung bei Tätigkeitsausführung) fanden für die vorliegende Fragestellung keine Verwendung. Kuhl (1994) weist zwar auf zufriedenstellende Ergebnisse zur Reliabilität des Fragebogens hin. Jedoch lag die interne Konsistenz der Skala HOM lediglich bei $\alpha = .68$.

Zur Erfassung der Sensibilität für negativen Affekt wurde die deutsche Version des NEO-Fünf-Faktoren-Inventars nach Costa und McCrae (Borkenau & Ostendorf, 2010) verwendet. Für die vorliegende Untersuchung war einzig die Skala Neurotizismus von Interesse. Diese Skala besteht aus 12 selbstbezogenen Aussagen, die von den Probanden auf einer fünfstufigen Likert-Skala von *völlig zutreffend* bis *gar nicht zutreffend* beurteilt werden. Ein Beispielitem (invertiert) lautet: „Ich bin nicht leicht beunruhigt.“ Die interne Konsistenz der Skala Neurotizismus betrug $\alpha = .85$. Mittelwerte und Standardabweichungen der Skalen HOM und Neurotizismus sind in den Tabelle 2 und Tabelle 3 dargestellt.

Ergebnisse

Im Folgenden wird die statistische Überprüfung der Forschungshypothesen dargestellt. Die Reihenfolge orientiert sich an den abgeleiteten Modellvorstellungen. Zunächst sollen Handlungsziele als Funktion impliziter und expliziter (*Getrennte-Welten-Hypothese*) sowie aus der Interaktion beider Motive (*Kanalierungshypothese*) vorhergesagt werden. Im Anschluss daran wird die Variable Versuchsbedingung mit in die Berechnungen aufgenommen, um die Entspannungshypothese zu überprüfen. Als letztes zu überprüfendes Modell folgt die Vorhersage der Ziele als Funktion von implizitem Motiv, Versuchsbedingung und explizitem Motiv (*Entspannungskanalierungshypothese*). Alle Berechnungen werden getrennt für wirksamkeitsorientierte und gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion aufgeführt.

4.5 Voranalysen

In der vorliegenden Untersuchung wurden Geschlechterunterschiede festgestellt. Geschlechterunterschiede in TAT-Maßen sind bereits mehrfach in der Literatur berichtet worden (u.a. bei Schultheiss & Brunstein, 2001). Da statistische Unterschiede in den Mittelwerten und Korrelationen der erfassten Ziele zu beobachten sind, wurde in den Berechnungen der Hypothesen zunächst für den Einfluss der Variable Geschlecht statistisch kontrolliert. Da jedoch kein bedeutsamer Einfluss der Variable *Geschlecht* auf die Ergebnisse der Überprüfung der Forschungshypothesen zu finden war, wurde in den hier berichteten Ergebnissen auf die Kontrolle des Geschlechtes verzichtet, um die Testpower durch einen zusätzlichen Prädiktor nicht unnötigerweise zu verringern.

Die Variable *Imaginationfähigkeit* brachte zum Ausdruck, inwieweit sich die Probanden in das verwendete berufliche Szenario hineinversetzen konnten, um für sie

persönlich passende Ziele zu wählen bzw. zu konstruieren. Im Unterschied zur Untersuchung von Job und Brandstätter (2009) sollten in dieser Untersuchung möglichst keine Probanden von den Berechnungen ausgeschlossen werden. Aus diesem Grund wurde die Variable Imaginationsfähigkeit als reine Kontrollvariable verwendet.

4.6 *Statistische Analysen*

Die Überprüfung der Hauptstudienhypothesen wurde mit Hilfe hierarchischer Regressionsanalysen durchgeführt. Als abhängige Variablen dienten die gewählten und konstruierten wirksamkeitsorientierten und gemeinschaftsorientierten Ziele. Die Prädiktoren wurden z-standardisiert, bevor sie in die Regressionsberechnung aufgenommen wurden. In der Analyse der Getrennte-Welten-Hypothese wurde zunächst das explizite und implizite Motiv in die Regressionsberechnungen eingeführt. Die Analyse der Kanalisierungshypothese beinhaltete zusätzlich den entsprechenden Interaktionsterm, der aus der multiplikativen Verknüpfung des impliziten und expliziten Motivs bestand. Die Berechnungen zur Entspannungshypothese a beinhalteten zunächst die Variablen implizites Motiv und Versuchsbedingung (kodiert mit 0 = Kontrollbedingung und 1 = Experimentalbedingung). Im zweiten Schritt folgte die multiplikative Verknüpfung beider Variablen. In vertiefenden Berechnungen im Rahmen zweier erweiterter Moderationshypothesen (Entspannungshypothese b + c) wurden darüber hinaus die Variablen Handlungsorientierung nach Misserfolg (Entspannungshypothese b) bzw. Neurotizismus (Entspannungshypothese c) mit in die Berechnungen aufgenommen, um deren potentielle Funktion als zusätzliche Moderatorvariable zu prüfen. In die Regressionsberechnungen zur Entspannungskanalisierungshypothese wurden zunächst die Variablen implizites und explizites Motiv sowie die Variable Versuchsbedingung eingeführt. Im zweiten Schritt folgten die möglichen Kombinationen der zweifachen Interaktionsterme, um im finalen Schritt zur

Überprüfung der Wechselwirkung zwischen allen Variablen die multiplikative Verknüpfung aller drei Variablen in die Analyse einzufügen.

Tabelle 2: Interkorrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Experimentalbedingung (Pilotstudie)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 <i>nAgency</i>															12.62	5.65
2 <i>nAnschluss</i>	.286*														7.70	3.63
3 <i>sanAgency</i>	-.182	.027													18.61	5.02
4 <i>sanAnschluss</i>	-.182	-.083	.282*												12.41	3.22
5 Zielwahl WO	-.112	-.080	.527**	.030											19.39	2.31
6 Zielwahl GO	.021	.015	.037	.472**	.127										20.18	2.80
7 Zielkonstruktion WO	.065	.076	.167	-.110	.181	.017									2.98	1.96
8 Zielkonstruktion GO	-.111	-.057	.046	.149	-.271*	.109	-.096								2.44	2.09
9 HOM	-.200	-.085	.192	.388**	.084	.104	.068	-.259*							4.59	2.59
10 Neurotizismus	.160	.128	-.239	-.401**	-.198	-.090	-.207	.018	-.549**						29.97	7.87
11 Anspannung (T1)	.009	.046	-.108	-.302*	-.136	-.131	-.125	.221	-.285*	.346**					8.82	2.99
12 Anspannung (T2)	.056	.030	.131	-.221	.065	-.062	-.216	-.072	-.183	.276*	.608**				6.67	2.36
13 Alter	.046	.011	-.047	-.179	.003	-.201	-.117	-.224	.024	.303*	.255*	.402**			23.62	3.32
14 Geschlecht	.149	.074	.042	-.041	-.030	-.085	-.067	.143	-.271*	.339**	-.065	-.097	.028		-----	-----
15 Imag.	.071	.041	.022	-.123	.196	-.079	.161	-.235	.023	-.068	-.060	-.192	.048	.056	3.26	.50

Anmerkungen: N = 61. *nAgency* = implizites agentsiches Motiv. *sanAgency* = explizites agentsiches Motiv. *nAnschluss* = implizites Anschlussmotiv. *sanAnschluss* = explizites Anschlussmotiv. WO = Wirksamkeitsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung. Imag = Imaginationsfähigkeit.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

Tabelle 3: Interkorrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Kontrollbedingung (Pilotstudie)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 <i>nAgency</i>															12.81	6.21
2 <i>nAnschluss</i>	.181														9.84	5.28
3 <i>sanAgency</i>	-.040	.028													18.13	4.49
4 <i>sanAnschluss</i>	-.012	.008	.186												12.44	3.06
5 Zielwahl WO	-.085	-.062	.414**	.112											19.00	2.34
6 Zielwahl GO	-.247	.060	.020	.573**	.111										19.93	2.69
7 Zielkonstruktion WO	-.034	-.079	.009	-.142	.288*	-.120									2.98	1.90
8 Zielkonstruktion GO	.116	-.193	.026	-.048	.026	.073	-.119								2.18	1.68
9 HOM	-.139	-.051	.266*	.085	.010	-.069	-.213	.071							5.31	2.74
10 Neurotizismus	.168	.069	-.193	-.159	-.020	-.268*	-.064	.102	-.457**						30.16	7.26
11 Anspannung (T1)	.187	.440**	.041	-.162	-.193	-.172	-.151	-.112	-.236	.294*					8.43	3.07
12 Anspannung (T2)	.248	.423**	.100	-.066	-.097	-.161	-.050	-.159	-.276*	.380**	.757**				7.51	2.96
13 Alter	-.123	.261*	.024	-.025	.116	-.090	.106	-.495**	.137	-.132	.045	.104			24.41	4.28
14 Geschlecht	.237	.412**	.107	.015	.201	.085	.076	.369**	-.145	.160	.067	.125	-.101	-----	-----	-----
15 Imag.	-.071	-.085	.209	.019	.172	-.015	.131	-.039	.219	-.070	-.042	-.017	.041	-.046	3.31	.41

Anmerkungen: N = 61. *nAgency* = implizites agentisches Motiv. *sanAgency* = explizites agentsches Motiv. *nAnschluss* = implizites Anschlussmotiv. *sanAnschluss* = explizites Anschlussmotiv. WO = Wirksamkeitsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung. Imag. = Imaginationsfähigkeit.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

4.7 *Getrennte-Welten- und Kanalisierungshypothese*

Um die Getrennte-Welten-Hypothese zu prüfen, wurden für beide Motivbereiche jeweils zwei hierarchische Regressionsanalysen durchgeführt. Als abhängige Variable wurden die Summenwerte der gewählten sowie der konstruierten Ziele herangezogen. Im ersten Schritt wurde die Variable Imaginationsfähigkeit als Kontrollvariable eingeführt, gefolgt von implizitem und explizitem Motiv in Schritt zwei. Um zusätzlich die Kanalisierungshypothese überprüfen zu können, wurde in einem dritten Schritt die multiplikative Verknüpfung von implizitem und explizitem Motiv als Interaktionsterm mit in die die Regressionsberechnung aufgenommen.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Wie Tabelle 4 zeigt, ergab sich im wirksamkeitsorientierten Bereich in der Vorhersage der gewählten Ziele zunächst ein signifikanter Haupteffekt der Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit, der 3.2% der Gesamtvarianz der Ziele aufklärte. Implizites und explizites agentisches Motiv trugen gemeinsam 21.3% zur Varianzaufklärung bei, wobei hier nur das explizite Motiv einen statistisch bedeutsamen Beitrag leistete, $t(118) = 5.63, p < .001$. Durch die zusätzliche Aufnahme des Interaktionsterms konnten weitere 2.7% Varianz aufgeklärt werden, $t(117) = -2.10, p = .038$. Um einen präziseren Eindruck von der Form dieses Interaktionseffekts zu erhalten, wurde ein gängiges Verfahren verwendet (Aiken & West, 1991; Cohen & Cohen, 1983). Es wurden beispielhafte Werte für Personen mit hohen und niedrigen Merkmalsausprägungen in die Regressionsgleichung eingesetzt, um die Regressionsgeraden abzubilden. Diese sind in Abbildung 8 dargestellt. Nach dieser Darstellung würden Personen mit der Merkmalskombination aus hohem explizitem agentischen Motiv bei gleichzeitig niedrigem implizitem Motiv die höchsten Werte in

der wirksamkeitsorientierten Zielwahl aufweisen. Personen mit niedrigem explizitem und niedrigem implizitem agentischen Motiv würden die niedrigsten Werte in der wirksamkeitsorientierter Zielwahl aufweisen. Diese Unterschiede werden durch eine hohe Ausprägung des impliziten agentischen Motivs minimiert. Die Form der Interaktion passt somit nicht zu den Erwartungen, die auf Basis der Kanalisierungshypothese formuliert wurden, nach denen ein positiver Zusammenhang zwischen implizitem Motiv und Zielen für die Personengruppe hoch explizit Motivierter erwartet wurde, nicht aber für die Personengruppe niedrig explizit Motivierter.

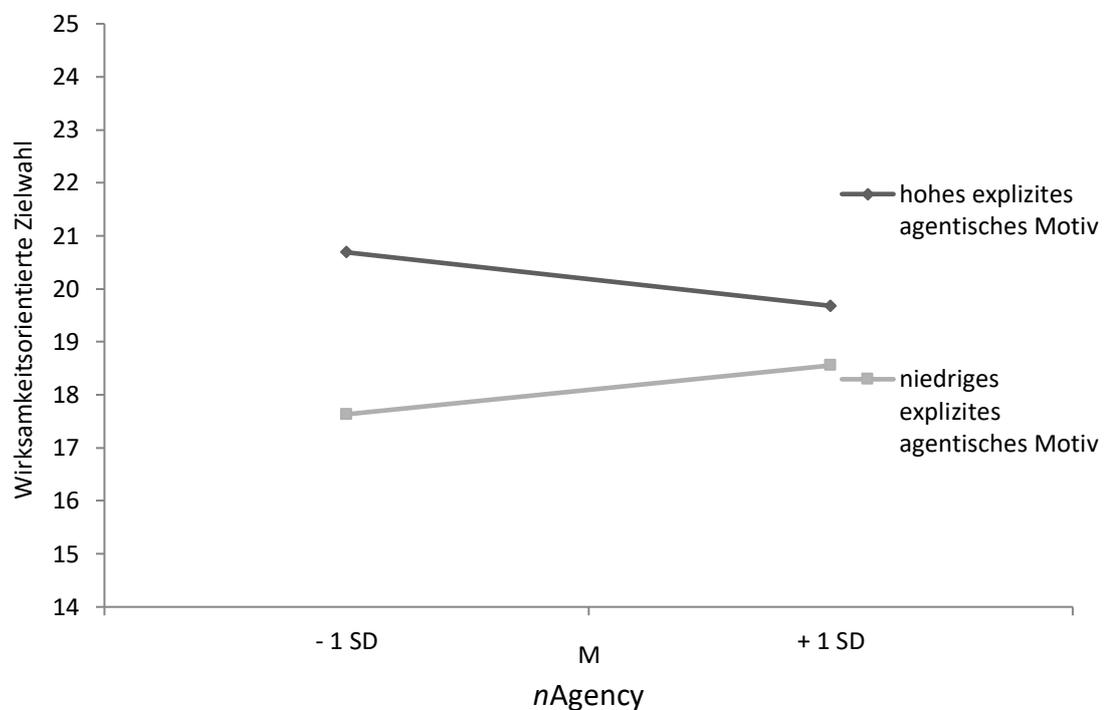


Abbildung 8. Wirksamkeitsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem (nAgency) und explizitem agentischen Motiv (Pilotstudie). -1 SD / +1 SD sowie die Begriffe niedrig / hoch entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Im Bereich der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele trug keine der Variablen einen signifikanten Beitrag zur Aufklärung der Varianz bei. Auch die Einführung des Interaktionsterms aus implizitem und explizitem Motiv konnte keinen statistisch bedeutsamen Beitrag leisten ($p = .242$).

Tabelle 4: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites und explizites agentisches Motiv

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.032				
	Imaginationsfähigkeit		.42	.21	.18*	.16
2	Prädiktoren erster Ordnung	.213				
	<i>nAgency</i>		-.11	.19	-.05	-.01
	<i>sanAgency</i>		1.06	.19	.46***	.45***
3	Terme zweiter Ordnung	.027				
	<i>nAgency</i> × <i>sanAgency</i>		-.48	.23	-.17*	-.17*
	Kumulatives R ²	.272				
Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.021				
	Imaginationsfähigkeit		.28	.17	.15	.13
2	Prädiktoren erster Ordnung	.007				
	<i>nAgency</i>		.04	.18	.02	.00
	<i>sanAgency</i>		.16	.18	.08	.09
3	Terme zweiter Ordnung	.011				
	<i>nAgency</i> × <i>sanAgency</i>		.26	.22	.11	.11
	Kumulatives R ²	.040				

Anmerkungen: *nAgency* = implizites agentisches Motiv. *sanAgency* = explizites agentisches Motiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (1.120) für Block 1, (3.118) für Block 2 und (4.117) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (1.120) für Block 1, (3.118) für Block 2 und (4.117) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Nun wurden die Analysen für den Bereich der gemeinschaftsorientierten Ziele wiederholt. Zunächst wurden die gewählten Ziele als abhängige Variable in die Analysen eingeführt. Mit Hilfe der Prädiktoren erster Ordnung konnten insgesamt 26.9% der Gesamtvarianz aufgeklärt werden. Es zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt für das explizite Anschlussmotiv, $B = 1.42$, $t(118) = 6.60$, $p < .001$. Der Interaktionsterm aus implizitem und explizitem Anschlussmotiv konnte keinen bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung leisten, $B = .39$, $t(117) = 1.50$, $p = .136$.

Nun wurde die Analyse für die konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele wiederholt. Keines der Motive hatte einen statistisch bedeutsamen Haupteffekt (p 's $> .126$). Allerdings konnte durch die Hinzunahme des Interaktionsterms aus implizitem und explizitem Anschlussmotiv eine zusätzliche Varianzaufklärung von 6.9% erzielt werden, $B = .52$, $t(117) = 2.61$, $p = .010$. Die genaue Beschaffenheit dieses Interaktionseffekts ist in Abbildung 9 dargestellt. Bei Personen mit niedrigem explizitem Anschlussmotiv bestand ein erwartungswidriger deutlich negativer Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und der Höhe des gemeinschaftsorientierten Gehalts konstruierter Ziele. Niedrig explizit motivierte Personen konstruierten gemäß dieser exemplarischen Darstellung bei niedrigem implizitem Motiv Ziele mit dem höchsten und bei hohem implizitem Motiv Ziele, die mit dem niedrigsten gemeinschaftsorientierten Gehalt gesättigt waren. Bei hoch explizit anschlussmotivierten Personen ergaben sich unter Berücksichtigung des impliziten Anschlussmotivs theoriekonformere Muster, da zwischen der Ausprägung des impliziten Motivs und dem gemeinschaftsorientierten Gehalt der Ziele ein positiver Zusammenhang besteht. Personen mit hohem implizitem Motiv konstruierten mehr gemeinschaftsorientierte Ziele als Personen mit niedrigem implizitem Anschlussmotiv.

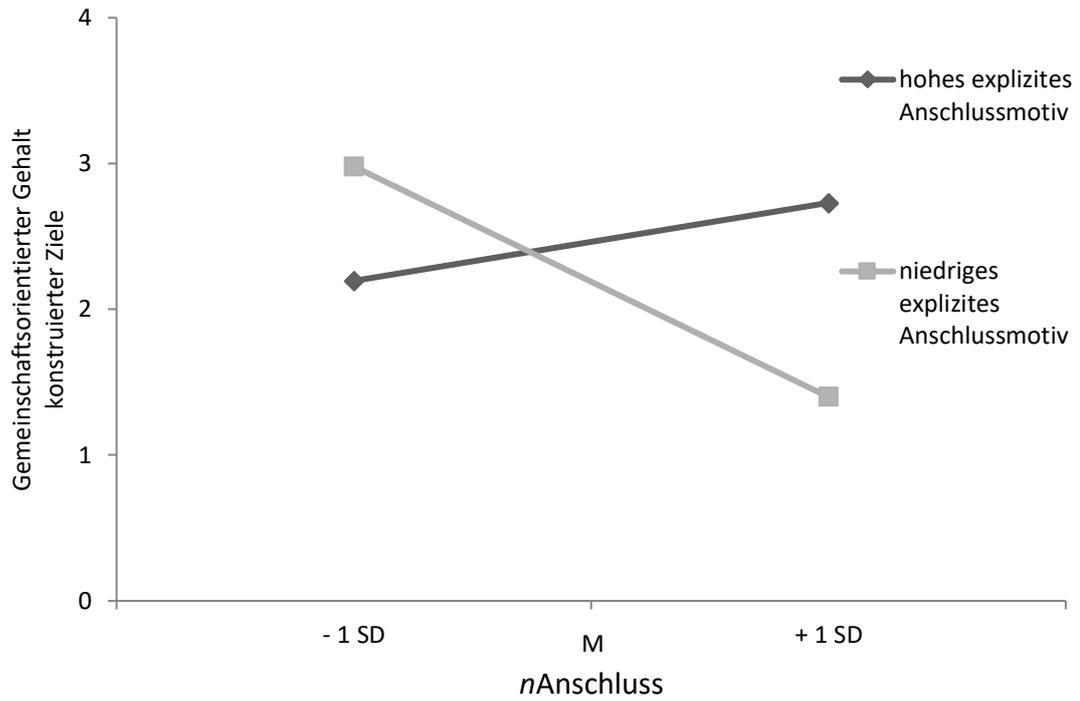


Abbildung 9. Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem und explizitem Anschlussmotiv (Pilotstudie). -1 SD / +1 SD sowie die Begriffe niedrig / hoch entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Tabelle 5: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites und explizites Anschlussmotiv

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.003				
	Imaginationsfähigkeit		-.32	.55	.05	-.03
2	Prädiktoren erster Ordnung	.269				
	<i>n</i> Anschluss		.12	.22	.04	.04
	<i>san</i> Anschluss		1.42	.22	.52***	.53***
3	Terme zweiter Ordnung	.014				
	<i>n</i> Anschluss × <i>san</i> Anschluss		.39	.26	.12	.12
	Kumulatives R ²	.286				
Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.025				
	Imaginationsfähigkeit		-.66	.37	-.16	-.18*
2	Prädiktoren erster Ordnung	.022				
	<i>n</i> Anschluss		-.26	.17	-.14	-.14
	<i>san</i> Anschluss		.09	.17	.05	.07
3	Terme zweiter Ordnung	.052				
	<i>n</i> Anschluss × <i>san</i> Anschluss		.53	.20	.23*	.23*
	Kumulatives R ²	.099				

Anmerkungen: *n*Anschluss = implizites Anschlussmotiv. *san*Anschluss = explizites Anschlussmotiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (1.120) für Block 1, (3.118) für Block 2 und (4.117) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (1.120) für Block 1, (3.118) für Block 2 und (4.117) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

4.8 Entspannungshypothese a

Manipulation Check

Bevor der Effekt der Versuchsbedingung auf die Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen untersucht werden konnte, wurde überprüft, ob durch die Entspannungsübung in der Experimentalbedingung überhaupt eine Reduktion der Anspannung erzielt werden konnte. Dieser Manipulation Check wurde mit dem Verfahren der linearen Regression durchgeführt. Als abhängige Variable diente die selbstberichtete Anspannung zu T2, also nach der experimentellen Manipulation. Als unabhängige Variable wurde im ersten Schritt die selbstberichtete Anspannung zu T1 in die Gleichung eingeführt, um für etwaige Unterschiede vor der Manipulation statistisch zu kontrollieren. Im nächsten Schritt wurde dann die Versuchsbedingung als Prädiktor in die Gleichung eingeführt. Es zeigte sich zunächst, dass die selbstberichtete Anspannung zu T1 einen signifikanten Einfluss auf die selbstberichtete Anspannung T2 hatte ($B = 1.81$, $t(120) = 9.85$, $p < .001$), mit Hilfe derer 44.7% Varianz aufgeklärt werden konnten. Die Variable Versuchsbedingung lieferte ebenfalls einen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung, $B = - 1.08$, $t(119) = - 3.04$, $p = .003$. 4% zusätzliche Varianz konnten durch den Prädiktor Versuchsbedingung aufgeklärt werden. Zur besseren Einschätzung wurde die korrigierte Effektstärke nach Klauer (2001) berechnet. Demnach handelt es sich um eine Effektstärke von $d_{\text{korr}} = - 0.44$, also um einen Effekt, der nach Cohen (1988) als *kleiner Effekt* zu interpretieren ist, nach Hattie (2007) dennoch bereits zu den *erwünschten Effekten* zählt. Ein zusätzlich durchgeführter T-Test für verbundene Stichproben ergab allerdings, dass sich die selbstberichtete Anspannung zu T1 und T2 in beiden Untersuchungsbedingungen signifikant voneinander unterschied. (Entspannungsbedingung, $t(60) = 6.89$, $p < .001$; Kontrollbedingung, $t(60) = 3.40$, $p = .001$).

Tabelle 6: Mittelwerte und Standardabweichungen für die selbstberichtete Anspannung vor und nach der experimentellen Manipulation

Zeitpunkt	Entspannungsbedingung		Kontrollbedingung	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Anspannung T1	8.82	2.99	8.43	3.07
Anspannung T2	6.67	2.36	7.51	2.96

Anmerkungen: Anspannung T1 = selbstberichtete Anspannung vor der experimentellen Manipulation. Anspannung T2 = selbstberichtete Anspannung nach der experimentellen Manipulation.

Zur Überprüfung der Entspannungshypothese wurden erneut lineare Regressionsanalysen berechnet. Zunächst wurde die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit in die Gleichung eingeführt. Im zweiten Schritt folgten mit implizitem Motiv und der Variable Versuchsbedingung die Prädiktoren erster Ordnung, um im finalen Schritt die multiplikative Verknüpfung dieser beiden Variablen in die Gleichung einzuführen. Diese Analyse wurde wieder getrennt für den Bereich der wirksamkeitsorientierten und gemeinschaftsorientierten Ziele durchgeführt. Die Ergebnisse sind Tabelle 7 und Tabelle 8 zu entnehmen.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Die Variable Versuchsbedingung konnte weder in Form eines Haupteffekts ($t(118) = 1.01, p > .31$) noch in Interaktion mit dem impliziten agentischen Motiv ($t(117) = -.34, p > .73$) zur Varianzaufklärung der gewählten wirksamkeitsorientierten Ziele beitragen. Auch in der Analyse der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele zeigte sich, dass die Versuchsbedingung weder als einzelne Variable ($t(118) = .08, p = .934$) noch in Interaktion mit dem impliziten Motiv einen statistisch bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung leistete, $t(117) = .44, p = .663$. Ein kongruenzstiftender Effekt der Entspannungsübung konnte durch diese Analysen also nicht nachgewiesen werden.

Tabelle 7: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv und Versuchsbedingung

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.032				
	Imaginationsfähigkeit		.42	.21	.18*	.19*
2	Prädiktoren erster Ordnung	.018				
	<i>nAgency</i>		-.23	.21	-.10	-.07
	Bedingung		.42	.42	.09	.09
3	Terme zweiter Ordnung	.001				
	<i>nAgency</i> × Bedingung		-.14	.42	-.04	-.04
	Kumulatives R^2	.051				
Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.021				
	Imaginationsfähigkeit		.28	.18	.15	.14
2	Prädiktoren erster Ordnung	.000				
	<i>nAgency</i>		.03	.18	.01	-.02
	Bedingung		.03	.35	.01	.01
3	Terme zweiter Ordnung	.002				
	<i>nAgency</i> × Bedingung		.16	.35	.05	.05
	Kumulatives R^2	.023				

Anmerkungen: *nAgency* = implizites agentisches Motiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (1.120) für Block 1, (3.118) für Block 2 und (4.117) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (1.120) für Block 1, (3.118) für Block 2 und (4.117) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Im Bereich der gemeinschaftsorientierten Ziele zeigte sich ein vergleichbares Bild. In der Vorhersage der gewählten Ziele zeigte sich weder ein Haupteffekt der Versuchsbedingung ($t(118) = .55, p = .584$) noch leistete der Interaktionsterm aus Bedingung und implizitem Anschlussmotiv einen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung ($t(117) = -.13, p = .897$). Auch in der Vorhersage der konstruierten Ziele führte die Versuchsbedingung zu keiner bedeutsamen Aufklärung der Varianz, $t(118) = .34, p = .738$. Der Interaktionsterm aus implizitem Anschlussmotiv und Versuchsbedingung lieferte auch hier keinen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung der konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele, $t(117) = .46, p = .649$.

Tabelle 8: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites Anschlussmotiv und Versuchsbedingung

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.003				
	Imaginationsfähigkeit		-.15	.25	-.05	-.05
2	Prädiktoren erster Ordnung	.003				
	<i>n</i> Anschluss		.11	.26	.04	.05
	Bedingung		.28	.52	.05	.05
3	Terme zweiter Ordnung	.000				
	<i>n</i> Anschluss \times Bedingung		-.07	.56	-.02	-.02
	Kumulatives R^2	.006				
Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.025				
	Imaginationsfähigkeit		-.30	.17	-.16	-.16
2	Prädiktoren erster Ordnung	.020				
	<i>n</i> Anschluss		-.25	.18	-.13	-.16
	Bedingung		.12	.35	.03	.04
3	Terme zweiter Ordnung	.002				
	<i>n</i> Anschluss \times Bedingung		.17	.38	.05	.05
	Kumulatives R^2	.047				

Anmerkungen: *n*Anschluss = implizites Anschlussmotiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (1.120) für Block 1, (3.118) für Block 2 und (4.117) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (1.120) für Block 1, (3.118) für Block 2 und (4.117) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

4.9 *Entspannungshypothese b*

Um zu prüfen, ob die Interaktion zwischen implizitem Motiv und Versuchsbedingung möglicherweise unter dem moderierenden Einfluss der Variable Handlungsorientierung nach Misserfolg stand, wurde diese in die Regressionsberechnungen eingeführt. Da sich diese Analysen nun auf dem Niveau der 3-fach-Interaktion befanden, wurde, um die Testpower nicht zu gefährden, auf die Kontrolle der Variable Imaginationsfähigkeit verzichtet. Der isolierte Effekt der Imaginationsfähigkeit ist den vorangegangenen Analysen zu entnehmen. Daher wurde im ersten Schritt begonnen, die Prädiktoren erster Ordnung – implizites Motiv, Versuchsbedingung und HOM – in die Regressionsgleichung einzuführen. Im zweiten Schritt wurden alle möglichen Zweifachinteraktionsterme zwischen den Variablen eingefügt, um dann im finalen Schritt zu prüfen, ob der Effekt der multiplikativen Verknüpfung von implizitem Motiv und Versuchsbedingung tatsächlich von HOM moderiert wird. Diese Analyse wurde erneut für die wirksamkeitsorientierte und gemeinschaftsorientierte Zielwahl sowie Zielkonstruktion durchgeführt.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Im wirksamkeitsorientierten Bereich leistete der Interaktionsterm aus implizitem Motiv, Versuchsbedingung und HOM mit 3.9% einen signifikanten Beitrag zur Aufklärung der Varianz der gewählten Ziele, $t(114) = -2.18$, $p = .031$. Die Form dieser 3-fach-Interaktion ist in Abbildung 10. Wirksamkeitsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem agentischen Motiv, Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Pilotstudie). nAgency = implizites agentisches Motiv. HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg, LOM = Lageorientierung nach Misserfolg. Die Begriffe niedrig/LOM und hoch/HOM entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala. dargestellt. Die Abbildung zeigt, dass

erwartungsgemäß insbesondere lageorientierte Personen von der Durchführung der Entspannungsübung profitierten. Lageorientierte Personen in der Kontrollbedingung zeichneten sich durch eine inkongruente Zielwahl aus. Die Ausprägung des impliziten agentischen Motivs und der wirksamkeitsthematische Gehalt der gewählten Ziele standen hier in einem schwach negativen Zusammenhang. Unter Entspannung gelang es Lageorientierten hingegen, Ziele zu wählen, deren wirksamkeitsthematischer Gehalt in positiver Richtung mit der Ausprägung ihres impliziten agentischen Motivs in Zusammenhang stand. Betrachtet man die Personengruppe der Handlungsorientierten, zeigte sich unter Entspannung ein gegensätzlicher Effekt. Implizites agentisches Motiv und wirksamkeitsthematischer Gehalt der Ziele waren hier in negativer Richtung miteinander verbunden. Die Höhe des wirksamkeitsthematischen Gehalts der Ziele stand bei handlungsorientierten Personen, die keine Entspannungsübung durchgeführt hatten, in keinem erkennbaren Zusammenhang.

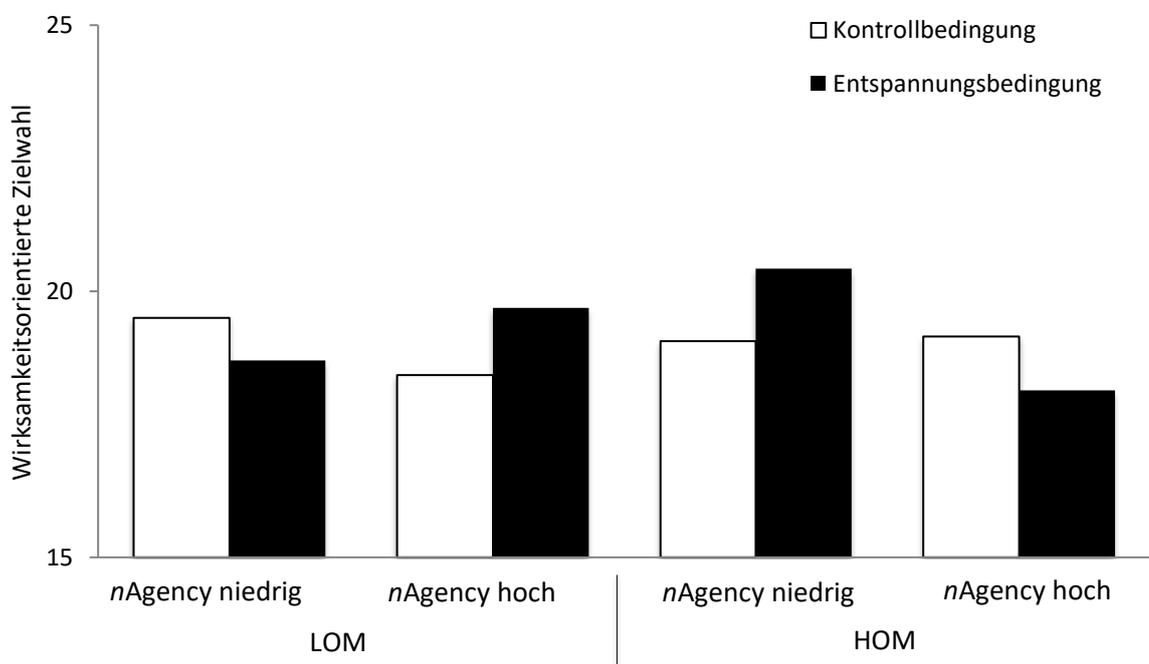


Abbildung 10. Wirksamkeitsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem agentischen Motiv, Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Pilotstudie). nAgency = implizites agentisches Motiv. HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg, LOM = Lageorientierung nach Misserfolg. Die Begriffe niedrig/LOM und hoch/HOM entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Tabelle 9: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv, Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.017				
	<i>nAgency</i>		-.21	.22	-.09	-.11
	Bedingung		.40	.43	.09	.04
	HOM		.07	.22	.03	.03
2	Terme zweiter Ordnung	.016				
	<i>nAgency</i> × Bedingung		-.15	.44	-.05	-.02
	<i>nAgency</i> × HOM		-.34	.26	-.13	.11
	Bedingung × HOM		.20	.44	.06	-.01
3	Terme dritter Ordnung	.039				
	<i>nAgency</i> × Bedingung × HOM		-1.11	.51	-.31*	-.31*
	Kumulatives R ²	.072				
Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.006				
	<i>nAgency</i>		.00	.18	.00	-.12
2	Bedingung		-.04	.36	-.01	-.04
	HOM		-.14	.18	-.08	.14
	Terme zweiter Ordnung	.025				
3	<i>nAgency</i> × Bedingung		.31	.37	.11	.13
	<i>nAgency</i> × HOM		.07	.21	.03	.25
	Bedingung × HOM		.57	.36	.20	.14
	Terme dritter Ordnung	.033				
	<i>nAgency</i> × Bedingung × HOM		-.85	.42	-.28*	-.28*
	Kumulatives R ²	.063				

Anmerkungen: *nAgency* = implizites agentisches Motiv. HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (3.118) für Block 1, (6.115) für Block 2 und (7.114) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (3.118) für Block 1, (6.115) für Block 2 und (7.114) für Block 3. * $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Ein ähnliches Bild zeigte sich, wenn die konstruierten Ziele als abhängige Variable dienten. Der Term aus implizitem agentischen Motiv, Versuchsbedingung und HOM leistete auch hier einen signifikanten Beitrag von 3,3% zur Aufklärung der Varianz, $t(114) = - 1.20$, $p = .048$. Wieder profitierten insbesondere lageorientierte Personen von der Durchführung der Entspannungsübung. Lageorientierte Personen neigten dazu, inkongruente Ziele zu konstruieren, wenn sie zuvor keine Entspannungsübung durchgeführt hatten. Unter Entspannung gelang es ihnen jedoch erwartungsgemäß, Ziele zu konstruieren, deren wirksamkeitsthematischer Gehalt zur Ausprägung ihres impliziten agentischen Motivs passte. Handlungsorientierte Personen profitierten nicht von der Durchführung einer Entspannungsübung. Der leicht positive Zusammenhang zwischen dem Ausprägungsgrad des impliziten agentischen Motivs und dem wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele, der sich in der Kontrollbedingung zeigte, verschwand, wenn handlungsorientierte Personen eine Entspannungsübung absolviert hatten. Die Annahme der erweiterten Moderationshypothese, dass insbesondere lageorientierte Personen von der Entspannungsübung im Sinne motivkongruenter Zielbildung profitieren würden, wurde durch diese Befunde unterstützt. In Abbildung 11 ist der Effekt visuell dargestellt.

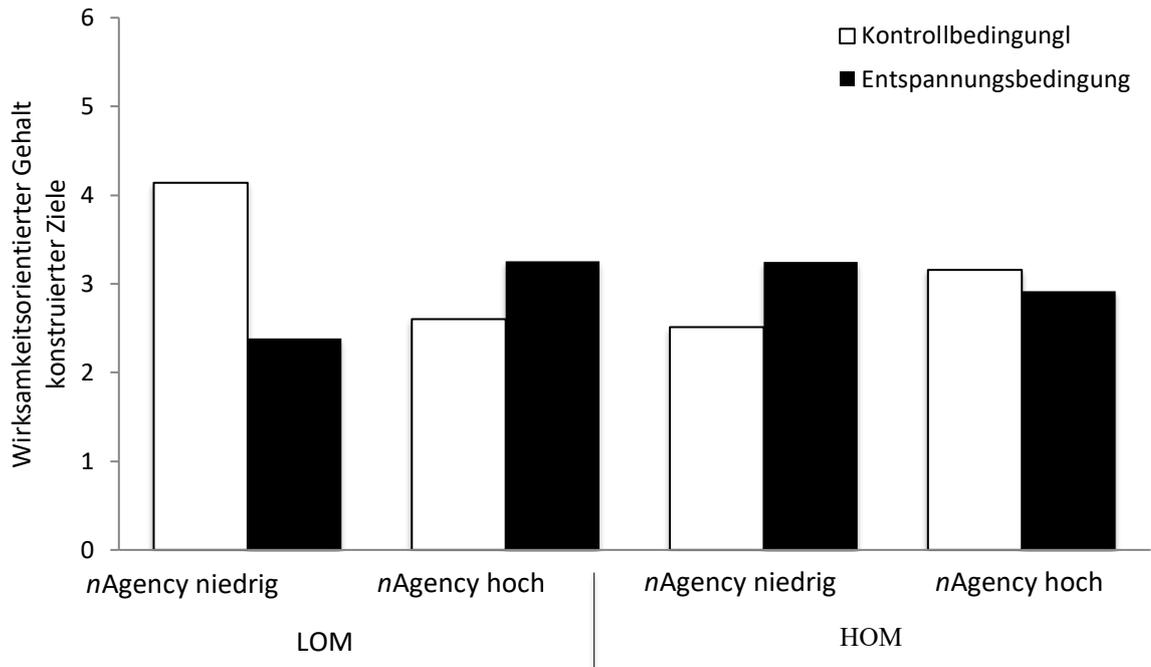


Abbildung 11. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv, Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Pilotstudie). nAgency = implizites agentisches Motiv. HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg, LOM = Lageorientierung nach Misserfolg. Die Begriffe niedrig/LOM und hoch/HOM entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert.

Um die Bedeutsamkeit der komplexen Effekte im Bereich der wirksamkeitsorientierten Zielkonstruktion besser einschätzen zu können, wurden Effektstärken berechnet. Das Effektstärkemaß Cohens q (Cohen, 1988) ermöglicht die Interpretation des Unterschieds zweier Korrelationen – in diesem Fall der Unterschied zwischen den Korrelationen von implizitem Motiv und expliziten Zielen in der Entspannungs- vs. Kontrollbedingung. Bei diesem Effektstärkemaß, welches für Werte von $< .1$ als *kein Effekt*, $.1$ bis $.3$ als *kleiner Effekt*, $.3$ bis $.5$ als *mittlerer Effekt* und für Werte von $> .5$ als *großer Effekt* interpretiert werden kann, handelt es sich um Differenzwerte der Fisher-Z-transformierten Korrelationen. Zur Berechnung von Cohens q wurde die Stichprobe zunächst nach der Variable Versuchsbedingung aufgeteilt. Da hier allerdings vor allem die Betrachtung der Extremgruppen der handlungs- und lageorientierten Personen von Interesse war, wurden die Probanden

zusätzlich nach der Ausprägung dieses Merkmals aufgeteilt. Es wurde eine neue Variable berechnet, die mit 1 (HOM-Wert ≤ -1 SD), 2 (HOM Wert > -1 SD und $< +1$ SD) oder 3 (HOM-Wert $\geq +1$ SD) kodiert wurde. Für diese Subgruppen wurden dann Korrelationen zwischen implizitem agentischen Motiv und wirksamkeitsorientierten Zielen berechnet. Im nächsten Schritt wurde überprüft, ob der Unterschied der Korrelation zwischen Entspannungs- und Kontrollbedingung für die handlungs- und lageorientierte Subgruppe statistisch bedeutsam war. Im letzten Schritt wurde Cohens q berechnet. In Tabelle 10: Korrelationen zwischen implizitem agentischen Motiv und wirksamkeitsorientierten Zielen sowie Effektstärken aufgeteilt nach Handlungs- vs. Lageorientierung und Versuchsbedingung sind die Korrelationen, p -Werte der Signifikanztests sowie Effektstärken (Cohens q) getrennt für gewählte und konstruierte Ziele dargestellt.

Tabelle 10: Korrelationen zwischen implizitem agentischen Motiv und wirksamkeitsorientierten Zielen sowie Effektstärken aufgeteilt nach Handlungs- vs. Lageorientierung und Versuchsbedingung

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl				
	Entspannungsbedingung	Kontrollbedingung	p	Cohen's q
HOM	-.302 (N = 9)	-.142 (N = 13)	.372	.17
LOM	.818** (N = 13)	-.278 (N = 11)	.001	1.44
Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion				
	Entspannungsbedingung	Kontrollbedingung	p	Cohen's q
HOM	-.251 (N = 9)	.298 (N = 13)	.137	.56
LOM	.373 (N = 13)	-.479 (N = 11)	.027	.91

Anmerkungen: HOM = Handlungsorientierte nach Misserfolg (+ 1 SD auf HOM-Skala). LOM = Lageorientierte nach Misserfolg (- 1 SD auf HOM-Skala). Die Werte in den Zellen beziehen sich auf die Korrelationen zwischen implizitem Agentischen Motiv und Zielen. Spalte p bezieht sich auf den Vergleich der jeweiligen Korrelationskoeffizienten.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielbildung

Nun folgten Analysen zur Regression von gemeinschaftsorientierter Zielwahl und Zielkonstruktion auf das implizite Anschlussmotiv, Versuchsbedingung und HOM. Hier konnte durch Hinzunahme der multiplikativen Verknüpfung von implizitem Anschlussmotiv, Versuchsbedingung und HOM jedoch weder für gewählte ($B = -.78$, $t(114) = -1.18$, $p = .240$) noch für konstruierte Ziele ($B = .48$, $t(114) = 1.09$, $p = .277$) ein bedeutsamer Beitrag zur Aufklärung der Varianz erzielt werden.

4.10 Entspannungshypothese c

Um zu überprüfen, ob Neurotizismus eine vergleichbare Moderatorfunktion erfüllt, wurden die Analysen erneut durchgeführt, wobei anstelle von Handlungsorientierung nach Misserfolg dieses Mal Neurotizismus in die Regressionsgleichung eingeführt wurde.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielbildung

Im Hinblick auf die gewählten wirksamkeitsorientierten Ziele verfehlte die $nAgency \times Bedingung \times Neurotizismus$ -Interaktion die Signifikanzgrenze knapp, $B = .86$, $t(114) = 1.76$, $p = .081$. Allerdings ist anzumerken, dass die visuelle Inspektion der Form dieses Interaktionseffekts dieselben Aussagen zulassen würde, wie dies bei HOM als Moderator der Fall war. Hoch neurotische Versuchspersonen schienen von der Durchführung der Entspannungsübung tendenziell profitiert zu haben, da sie sich eher an kongruente Ziele banden, während sich die Passung zwischen implizitem agentischen Motiv und wirksamkeitsorientierten Zielen bei Personen mit niedrigem Neurotizismus-Wert nicht verbesserte. Anschließend wurden die konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele als abhängige Variable in die Analyse eingesetzt. Der

Dreifachinteraktionsterm erzielte auch diesmal keine statistische Signifikanz, $B = .49$, $t(114) = 1.19$, $p = .237$.

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Auch im gemeinschaftsorientierten Bereich konnte weder für gewählte Ziele ($B = -.43$, $t(114) = -.65$, $p = .520$) noch für konstruierte Ziele ein signifikantes Ergebnis erzielt werden ($B = .17$, $t(114) = .37$, $p = .714$).

4.11 Entspannungs-Kanalierungshypothese

Als letzte der vier verschiedenen Modellvorstellungen wurde die Entspannungs-Kanalierungshypothese untersucht. Dazu wurden wiederum mehrere Regressionsanalysen, jeweils getrennt für Motivbereich und Zielformat, berechnet. Im ersten Schritt wurden jeweils die einzelnen Prädiktoren, im zweiten Schritt die Zweifachinteraktionsterme und im letzten Schritt die multiplikative Verknüpfung aus implizitem und explizitem Motiv sowie der Versuchsbedingung in die Regressionsgleichung eingeführt. Auf die Kontrolle der Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit wurde aufgrund der hohen Anzahl an Prädiktoren bewusst verzichtet, um die Testpower so hoch wie möglich zu halten.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Im wirksamkeitsorientierten Bereich leistete der 3-fach-Interaktionsterm weder für gewählte Ziele ($B = -.07$, $t(114) = -.14$, $p = .886$) noch für konstruierte Ziele ($B = -.67$, $t(114) = -1.50$, $p = .136$) einen statistisch bedeutsamen Anteil zur Varianzaufklärung.

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Der Dreifachinteraktionsterm aus implizitem und explizitem Anschlussmotiv sowie Versuchsbedingung erreichte weder für gewählte ($B = -.07$, $t(114) = -.01$, $p = .903$) noch für konstruierte gemeinschaftsorientierte Ziele die statistische Signifikanzgrenze ($B = .35$, $t(114) = .82$, $p = .412$). Von einer Zusammenwirkung des Kanalisierungs- und Entspannungs-Modells kann aufgrund der Datenlage hier nicht ausgegangen werden.

Tabelle 11: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv, explizites agentisches Motiv und Versuchsbedingung

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.230				
	<i>nAgency</i>		-.11	.19	-.05	-.05
	<i>sanAgency</i>		1.08	.19	.47***	.45***
	Bedingung		.27	.37	.06	.05
2	Terme zweiter Ordnung	.022				
	<i>nAgency</i> × <i>sanAgency</i>		-.43	.24	-.15	-.14
	<i>nAgency</i> × Bedingung		.18	.38	.05	.06
	<i>sanAgency</i> × Bedingung		.08	.38	.03	.03
3	Terme dritter Ordnung	.000				
	<i>nAgency</i> × Bedingung × <i>sanAgency</i>		-.07	.48	-.02	-.02
	Kumulatives R^2	.253				
Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.009				
	<i>nAgency</i>		.05	.18	.03	-.07
	<i>sanAgency</i>		.19	.18	.10	-.01
	Bedingung		-.02	.35	.00	-.01
2	Terme zweiter Ordnung	.026				
	<i>nAgency</i> × <i>sanAgency</i>					
	<i>nAgency</i> × Bedingung		.30	.22	.13	.28*
	<i>sanAgency</i> × Bedingung		.22	.36	.08	.12
3	Terme dritter Ordnung	.019				
	<i>nAgency</i> × Bedingung × <i>sanAgency</i>					
	Kumulatives R^2	.054	-.67	.44	-.21	-.21

Anmerkungen: *nAgency* = implizites agentisches Motiv. *sanAgency* = explizites agentisches Motiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (3.118) für Block 1, (6.115) für Block 2 und (7.114) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (3.118) für Block 1, (6.115) für Block 2 und (7.114) für Block 3. * $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Tabelle 12: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites Anschlussmotiv, explizites Anschlussmotiv und Versuchsbedingung.

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.275				
	<i>n</i> Anschluss		.16	.22	.06	.05
	<i>san</i> Anschluss		1.43	.22	.52***	.58***
	Versuchsbedingung		.33	.44	.06	.07
2	Terme zweiter Ordnung	.016				
	<i>n</i> Anschluss ×		.39	.26	.12	.12
	<i>san</i> Anschluss					
	<i>n</i> Anschluss × Bedingung		.05	.48	.01	.01
	<i>san</i> Anschluss ×					
	Bedingung		-.25	.43	-.07	-.07
3	Terme dritter Ordnung	.000				
	<i>n</i> Anschluss × Bedingung ×					
	<i>san</i> Anschluss		-.07	.55	-.01	-.01
	Kumulatives R ²	.291				
Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.024				
	<i>n</i> Anschluss		-.24	.18	-.13	-.15
2	<i>san</i> Anschluss		.11	.17	.06	-.03
	Bedingung		.15	.35	.04	.06
	Terme zweiter Ordnung	.060				
	<i>n</i> Affiliation ×					
3	<i>san</i> Anschluss		.51	.21	.22***	.18
	<i>n</i> Anschluss × Bedingung		.15	.37	.04	.04
	<i>san</i> Anschluss ×					
	Bedingung		.42	.34	.16	.17
	Terme dritter Ordnung	.005				
	<i>n</i> Anschluss × Bedingung ×					
	<i>san</i> Anschluss		.35	.43	.09	.09
	Kumulatives R ²	.034				

Anmerkungen: *n*Anschluss = implizites Anschlussmotiv. *san*Anschluss = explizites Anschlussmotiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (3.118) für Block 1, (6.115) für Block 2 und (7.114) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (3.118) für Block 1, (6.115) für Block 2 und (7.114) für Block 3. * $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

4.12 Sekundäre Analysen – Berechnung der vorherrschenden Motivdisposition

Zusätzlich zu den bereits durchgeführten Analysen sollten die einzelnen Modellvorstellungen mit Motivmaßen überprüft werden, welche die relative Motivstärke zum Ausdruck brachten. Dazu wurde ein Vorgehen gewählt, das sich an Brunstein, Schultheiss und Grässmann (1998) anlehnt. Diese Autorengruppe wählte ein von McClelland (1992) beschriebenes Verfahren zur Berechnung eines PSE-Maßes, das zum Ausdruck bringen sollte, welcher Motivbereich – agentisch oder anchluss-thematisch – innerhalb einer Person stärker ausgeprägt ist. Brunstein et al. betitelten diese Variable mit dem Begriff *Predominant Motive Disposition (PMD)*. Sie berechnet sich aus der Subtraktion beider zuvor z-standardisierten impliziten Motive. Analog zu der Berechnung des Wertes für die implizite prädominante Motivdisposition wurde ebenso ein Wert für die explizite prädominante Motivdisposition berechnet. Dazu wurden die entsprechenden z-standardisierten Skalen der Personality Research Form verwendet. In den folgenden Analysen wurden die impliziten und expliziten Motivmaße durch die entsprechenden PMD-Werte ersetzt.

Zur Überprüfung der Getrennte-Welten-Hypothese wurden zunächst die einzelnen PMD-Werte in die Regressionsgleichung eingeführt. Die Variable Versuchsbedingung wurde ebenfalls in die Analyse mit einbezogen, um auf Ebene der Zweifachinteraktionsterme sowohl die Kanalisierungshypothese (implizite \times explizite PMD) als auch die Entspannungshypothese überprüfen zu können. Im finalen Schritt wurde die multiplikative Verknüpfung von impliziter PMD, expliziter PMD und Versuchsbedingung in die Regressionsgleichung eingeführt, um die Kombination beider Modellvorstellungen zu prüfen. Diese Berechnungen wurden für die Variable Imaginationsfähigkeit kontrolliert, indem diese im ersten Schritt als Prädiktor in die Analysen aufgenommen wurde. Auf den Bericht der Effekte der Kontrollvariable wird im Folgenden verzichtet, da dieser bereits dargestellt wurde.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Zunächst wurde der wirksamkeitsorientierte Gehalt der gewählten Ziele als abhängige Variable untersucht. Hier zeigte sich erwartungsgemäß ein deutlicher Haupteffekt der expliziten prädominanten Motivdisposition ($B = .57$, $t(117) = 3.50$, $p = .001$), der zusätzliche 9.4 % Varianzaufklärung leistete (Getrennte-Welten-Hypothese). Die anderen Prädiktoren leisteten keinen bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung ($p > .368$). Auch die Zweifachinteraktionsterme verfehlten die Signifikanzgrenze, wengleich die multiplikative Verknüpfung aus impliziter und expliziter PMD mit $p = .052$ auf dieser Grenze lag (Kanalierungs- und Entspannungshypothese a). Um die Entspannungshypothese im Hinblick auf eine moderierende Funktion von Handlungsorientierung nach Misserfolg sowie Neurotizismus hin zu überprüfen (Entspannungshypothese b und c), wurde eine erneute Reihe von Analysen durchgeführt, in denen die implizite PMD, Versuchsbedingung und HOM als Prädiktoren in die Regressionsgleichung eingeführt und auf höchster Ebene der Interaktionsterme miteinander verknüpft wurden. Jedoch erreichte keiner dieser 3-fachinteraktionsterme statistische Signifikanz ($p > .064$). Auch der Dreifachinteraktionsterm aus impliziter und expliziter PMD sowie der Versuchsbedingung (Entspannungs-Kanalierungshypothese) führte zu keiner Aufklärung der Varianz der gewählten wirksamkeitsorientierten Ziele ($p = .383$).

Nun sollte der wirksamkeitsorientierte Gehalt der konstruierten Ziele untersucht werden. Hier erreichte keiner der Prädiktoren erster Ordnung statistische Signifikanz ($p > .078$). Auch die Zweifachinteraktionsterme trugen keinen bedeutsamen Anteil zur Aufklärung der Varianz bei ($p > .615$). Auch auf Ebene der 3-fach-Interaktionen konnte kein zusätzlicher Anteil an Varianzaufklärung erzielt werden ($p > .073$).

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Alle Analysen wurden für die gemeinschaftsorientierte Zielwahl wiederholt. Hier zeigte sich ein sehr ähnliches Bild. Einzig die explizite PMD leistete mit $B = -.90$, $t(117) = -4.79$, $p < .001$ einen statistisch bedeutsamen Beitrag von 15.3 % zur Aufklärung der Varianz der gemeinschaftsorientierten gewählten Ziele (Getrennte-Welten-Hypothese). Keiner der Zweifachinteraktionsterme leistete einen bedeutsamen Anteil zur Varianzaufklärung der Ziele (Kanalierungs- und Entspannungshypothese a). Auch die Berücksichtigung der Variablen HOM und Neurotizismus (Entspannungshypothesen b und c) führte zu keiner zusätzlichen Varianzaufklärung (p -Werte $> .814$). Dasselbe galt für den Interaktionsterm aus impliziter PMD, expliziter PMD und Versuchsbedingung (Entspannungs-Kanalierungshypothese).

Als nun der gemeinschaftsorientierte Gehalt der konstruierten Ziele als abhängige Variable in die Analyse eingefügt wurde, wiederholte sich dieses Befundmuster. Keiner der einzelnen Prädiktoren oder Interaktionsterme konnte einen Beitrag zur Varianzaufklärung leisten (p -Werte $> .106$).

Zusammenfassung der Ergebnisse

Im Folgenden sollen die Ergebnisse der berichteten Analysen zusammengefasst und vor dem Hintergrund der verschiedenen Modellvorstellungen diskutiert werden. In Tabelle 13 sind die Befunde der Pilotstudie im Überblick dargestellt.

Tabelle 13: Überblick über die Hauptbefunde der Pilotstudie

Hypothese	Zielwahl	Zielkonstruktion
Getrennte-Welten-Hypothese	signifikant für wirksamkeitsorientierte und gemeinschaftsorientierte Ziele	n.s.
Kanalisierungshypothese	signifikant für wirksamkeitsorientierte Ziele**	signifikant für gemeinschaftsorientierte Ziele**
Entspannungshypothese a	n.s.	n.s.
Entspannungshypothese b	signifikant für wirksamkeitsorientierte Ziele	signifikant für wirksamkeitsorientierte Ziele
Entspannungshypothese c	n.s.	n.s.
Entspannungs-Kanalisierungshypothese	n.s.	n.s.

Anmerkungen: n.s. = nicht signifikant.

* Analyse mit prädominanten Motivwerten

** erwartungswidrige Form des Interaktionseffekts

Getrennte-Welten-Hypothese

Die ersten Berechnungen dienten der Überprüfung der Vorstellung, dass der Prozess der Zielbildung ein bewusster, am motivationalen Selbstbild einer Person orientierter Prozess ist, an der implizite Motive ohne die Berücksichtigung weiterer Moderatorvariablen nicht beteiligt sind. Die berichteten Ergebnisse liefern eindeutige Hinweise darauf, dass explizite Motive einen Einfluss auf die Zielwahl haben. Für die wirksamkeitsorientierte Zielwahl zeigte sich ein deutlicher Haupteffekt des expliziten agentischen Motivs. Das explizite Anschlussmotiv besaß hinsichtlich der

gemeinschaftsorientierten Zielwahl prädiktive Validität. Ein Einfluss der impliziten Motive auf die Zielwahl konnte nicht nachgewiesen werden. Die Zielkonstruktion konnte erwartungsgemäß in keinem der beiden Inhaltsbereiche mithilfe impliziter oder expliziter Motive vorhergesagt werden. Zusätzliche Analysen, die auf Berechnungen mit prädominanten Motivmaßen beruhten, untermauerten diese Befunde. Die erzielten Ergebnisse lassen sich als empirische Evidenz für das Getrennte-Welten-Modell heranziehen, die mit den formulierten Erwartungen in Einklang steht.

Kanalierungshypothese

Die zweite Modellvorstellung, die im Rahmen dieser Arbeit überprüft werden sollte, beruht auf der Vorstellung, dass implizite und explizite Motive in der Zielbildung zusammen wirken. Der Einfluss impliziter Motive ist laut dieser Vorstellung an die Voraussetzung gebunden, dass zunächst ein passendes explizites Motiv in starker Ausprägung vorhanden sein muss, bevor sich ein entsprechend starkes implizites Motiv in der Zielbildung ausdrücken kann. Um diese Hypothese zu überprüfen, wurden die Daten auf entsprechende Interaktionseffekte zwischen impliziten und expliziten Motiven hin untersucht. In der Tat zeigten sich Interaktionseffekte zwischen impliziten und expliziten Motiven zumindest in einem Teil der durchgeführten Analysen.

Das implizite agentische Motiv übte in Interaktion mit dem expliziten agentischen Motiv einen Einfluss auf die wirksamkeitsorientierte Zielwahl aus. Die Beschaffenheit dieses Interaktionseffekts entsprach jedoch nicht den Erwartungen. Für Personen mit niedrigem explizitem agentischen Motiv wirkte sich das implizite agentische Motiv positiv auf die Zielwahl aus: Eine höhere Ausprägung des impliziten Motivs führte zur verstärkten Auswahl wirksamkeitsorientierter Ziele. Dieser Zusammenhang zwischen implizitem Motiv und Zielen wurde eigentlich für Personen erwartet, deren explizites Motiv in hoher Ausprägung vorliegt. Personen mit hohem

explizitem agentischen Motiv wählten hingegen Ziele, deren wirksamkeitsthematischer Gehalt in entgegengesetzter Richtung mit der Ausprägung ihrer impliziten Motive in Verbindung stand. Beim Vergleich der Gruppen niedrig und hoch implizit motivierter Personen, schien der Einfluss des expliziten Motivs auf die Zielwahl bei Personen mit niedrigem implizitem Motiv größer zu gewesen zu sein, als bei Personen mit hohem implizitem Motiv. Diese Beobachtung spricht zwar für eine Interaktion impliziter und expliziter Motive, allerdings stand die Form dieser Interaktion nicht im Einklang mit der Modellvorstellung der Kanalisierungshypothese. Den Annahmen dieser Hypothese folgend wäre bei Personen mit der Merkmalskombination aus hohem implizitem und hohem explizitem Motiv im Vergleich zu Personen mit der Kombination aus niedrigem implizitem und hohem explizitem Motiv höhere Werte in der wirksamkeitsorientierten Zielwahl zu erwarten gewesen.

Zudem zeigte sich ein Interaktionseffekt des impliziten und expliziten Anschlussmotivs auf die gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion. Das implizite Anschlussmotiv wirkte sich bei denjenigen Personen positiv auf die gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion aus, die gleichzeitig über ein hohes explizites Anschlussmotiv verfügten. Diese Beobachtung passt zunächst zur Modellvorstellung der Kanalisierungshypothese. Jedoch zeigte sich bei Personen mit niedrigem explizitem Anschlussmotiv ein starker negativer Effekt des impliziten Motivs auf die Zielkonstruktion, der mit der theoretischen Vorstellung des Kanalisierungsmodells nicht zu begründen ist. Für diese Personengruppe wurde erwartet, dass zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und dem gemeinschaftsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele kein bedeutsamer Zusammenhang besteht. Somit lieferten die vorliegenden Daten keine überzeugenden Hinweise darauf, dass implizite und explizite Motive im Prozess der Zielkonstruktion gemäß der Vorhersage, die auf Basis der

Kanalisierungshypothese getroffen wurden, zusammenwirken. Das Kanalisierungsmodell erhält durch die vorliegenden Daten keine Unterstützung.

Entspannungshypothesen a, b und c

Die Annahme, dass die Herabregulierung des negativen Affekts durch eine Entspannungsübung motivkongruente Zielsetzung fördert, konnte im Bereich der wirksamkeitsorientierten Ziele nur für die Personengruppe der Lageorientierten nachgewiesen werden. Lageorientierte Personen profitierten von der Durchführung einer Entspannungsübung im Vergleich zur Ausführung einer neutralen Tätigkeit dahingehend, dass es ihnen gelang, Ziele zu bilden, die zur Ausprägung ihres impliziten agentischen Motivs passten. Eine niedrige Ausprägung des impliziten agentischen Motivs stand bei Lageorientierten mit einem geringeren wirksamkeitsorientierten Gehalt und eine hohe Ausprägung des impliziten agentischen Motivs mit einer hohen Ausprägung des wirksamkeitsorientierten Gehalts der gewählten und konstruierten Ziele in Verbindung. Für lageorientierte Personen, die eine neutrale Tätigkeit ausführten, zeigte sich ein entgegengesetzter Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten agentischen Motivs und dem wirksamkeitsthematischen Gehalt der Ziele. Handlungsorientierte Personen hingegen profitierten nicht von der Durchführung einer Entspannungsübung. Sie neigten unter Entspannung sogar dazu, wirksamkeitsorientierte Ziele zu *wählen*, die in ihrer Ausprägung der Höhe ihres impliziten agentischen Motivs entgegenstanden. Auf den Zusammenhang zwischen der Stärke des impliziten agentischen Motivs und der *Konstruktion* wirksamkeitsorientierter Ziele hatte die Durchführung einer Entspannungsübung bei handlungsorientierten Personen keinen nennenswerten Einfluss. Analysen, in denen Neurotizismus anstelle von HOM als zusätzliche Moderatorvariable verwendet wurde, lieferten zwar keine signifikanten Ergebnisse, deuteten bei visueller Inspektion aber zumindest an, dass die Form der

Interaktion mit der Beschaffenheit des Interaktionseffekts durch HOM/LOM zu vergleichen war. Diese Befunde lassen sich als Hinweise darauf interpretieren, dass Merkmale einer Person, die im Zusammenhang mit negativer Affektivität stehen, eine einflussreiche Rolle im Prozess motivkongruenter Zielkonstruktion einzunehmen vermögen.

Mit diesen Befunden liegt eine erste empirische Evidenz vor, die auf die Wirksamkeit einer achtsamkeitsbasierten Entspannungsübung im Bereich der Wirksamkeitsorientierung zumindest für die Personengruppe der Lageorientierten hinweist. Somit wird Entspannungshypothese b im Bereich der Wirksamkeitsorientierung durch die vorliegenden Daten gestützt. Die Entspannungshypothesen a und c hingegen erhalten durch die Daten keine Unterstützung.

Entspannungs-Kanalierungshypothese

Trotz der Hinweise darauf, dass (a) implizite und explizite Motive in Interaktion die Zielkonstruktion- und -wahl beeinflussten und (b) die Durchführung einer Entspannungsübung den Einfluss impliziter Motive auf Zielkonstruktion und -wahl, zumindest von lageorientierten Personen erhöht, konnte die Entspannungs-Kanalierungshypothese durch die Daten nicht gestützt werden.

Fazit

Die Befunde der Pilotstudie verdeutlichen, dass in erster Linie explizite Motive die Zielwahl beeinflussen. Der Einfluss impliziter Motive auf Zielwahl und Zielkonstruktion scheint an Voraussetzungen gebunden zu sein, die auf der Basis der Daten dieser Pilotuntersuchung noch nicht eindeutig bestimmt werden können. Dass ein hohes explizites Motiv vorhanden sein muss, damit sich ein implizites Motiv auf die

Bildung von Zielen auswirken kann, muss aufgrund der Datenlage angezweifelt werden. Stattdessen liefern die Daten erste Hinweise darauf, dass die Durchführung einer Entspannungsübung – zumindest unter Berücksichtigung individueller Unterschiede in der Affektregulation – motivkongruente Zielsetzung im wirksamkeitsorientierten Bereich begünstigt. Im gemeinschaftsorientierten Bereich schien die Intervention hingegen keinen kongruenzfördernden Effekt zu besitzen.

5 Studie 1

Zielsetzung und Überblick über das Design (Studie 1)

Das Ziel der Untersuchung bestand nun darin, an die Ergebnisse der Pilotstudie anzuknüpfen, diese zu replizieren sowie eine Veränderung im Studiendesign vorzunehmen. Diese Veränderung betraf den Zeitpunkt der experimentellen Manipulation und sollte den Interventionscharakter des Experiments hervorheben. In der Pilotstudie fand die experimentelle Manipulation, die aus der Durchführung einer Entspannungsübung versus der Ausführung einer neutralen Tätigkeit bestand, statt, *bevor* die Versuchsteilnehmer mit dem Berufsszenario konfrontiert wurden, auf das sich die im Anschluss erhobenen Ziele beziehen sollten. Diese Reihenfolge steht nicht ganz im Einklang mit der Lebensrealität von Menschen, da das Treffen von bedeutsamen Entscheidungen oder die Wahl bzw. Generierung von konkreten Zielen oft in Verbindung mit Chancen und Gelegenheiten stehen, die sich zuvor erst einmal ergeben müssen. Man stelle sich einen jungen Abiturienten vor, der Zusagen mehrerer Universitäten bekommen hat und sich nun für die Wahl eines Studienortes entscheiden muss. Oder eine Person, die bereits den Entschluss für eine berufliche Veränderung gefasst hat und nun nach geeigneten Zielen für diese berufliche Veränderung sucht. In beiden Beispielen wäre der gezielte Einsatz einer Intervention zur Steigerung der Passung zwischen eigenen Zielen und eigenen unbewussten Handlungsmotiven sinnvoll, die als Reaktion auf ein Ereignis (wie z.B. eine sich ergebende Möglichkeit) oder eine konkrete Lebenssituation angewendet werden kann. Der Zeitpunkt einer gezielten Intervention wäre demnach zwischen dem Ereignis (z.B. Zusagen mehrerer Universitäten) und der Zielsetzung bzw. Entscheidung zu verorten.

Das Rubikonmodell der Handlungsphasen (Heckhausen und Gollwitzer, 1987) beschreibt den Übergang von Wünschen einer Person bis hin zur Bewertung der erreichten Handlungsziele. Im Fokus der ersten Phase (prädezisionale Phase) steht das Abwägen verschiedener Wünsche und Handlungsoptionen einschließlich positiver und negativer Konsequenzen. Im Zentrum der zweiten Phase (präaktionale Phase) steht die Planung konkreter Strategien, die der Erreichung der in der ersten Phase definierten Ziele dient. Vor dem Hintergrund dieses Modells erscheint es logisch, den Zeitpunkt einer kongruenzfördernden Intervention so zu wählen, dass sich die Wirkung in der ersten Phase des Rubikonmodells – der Phase des Abwägens – entfalten kann. In dieser Phase werden verschiedene Wünsche einer Person gegeneinander abgewogen und in Ziele umgesetzt. Sollte die Intervention den Einfluss impliziter Motive auf die Bildung konkreter Ziele erhöhen, wäre der geeignetste Zeitpunkt des Einsetzens der Intervention demnach direkt in dieser Phase anzunehmen.

Diese Überlegungen wurden in der vorliegenden Untersuchung umgesetzt, indem der Zeitpunkt der achtsamkeitsbasierten Entspannungsübung neu gewählt wurde. Zunächst wurde den Versuchsteilnehmern das berufliche Szenario mit der Ankündigung vorgelegt, dass es später im Experiment darum gehen würde, eigene Ziele zu diesem Szenario zu finden. Erst dann folgte die Durchführung der Entspannungsübung. Im Anschluss folgten die Erhebung der konstruierten Ziele samt der Formulierung konkreter Strategien zur Umsetzung dieser Ziele (präaktionale Phase) sowie die Wahl bereits vorformulierter Ziele. Einen Überblick über das Design von Studie 1 liefert Abbildung 12.

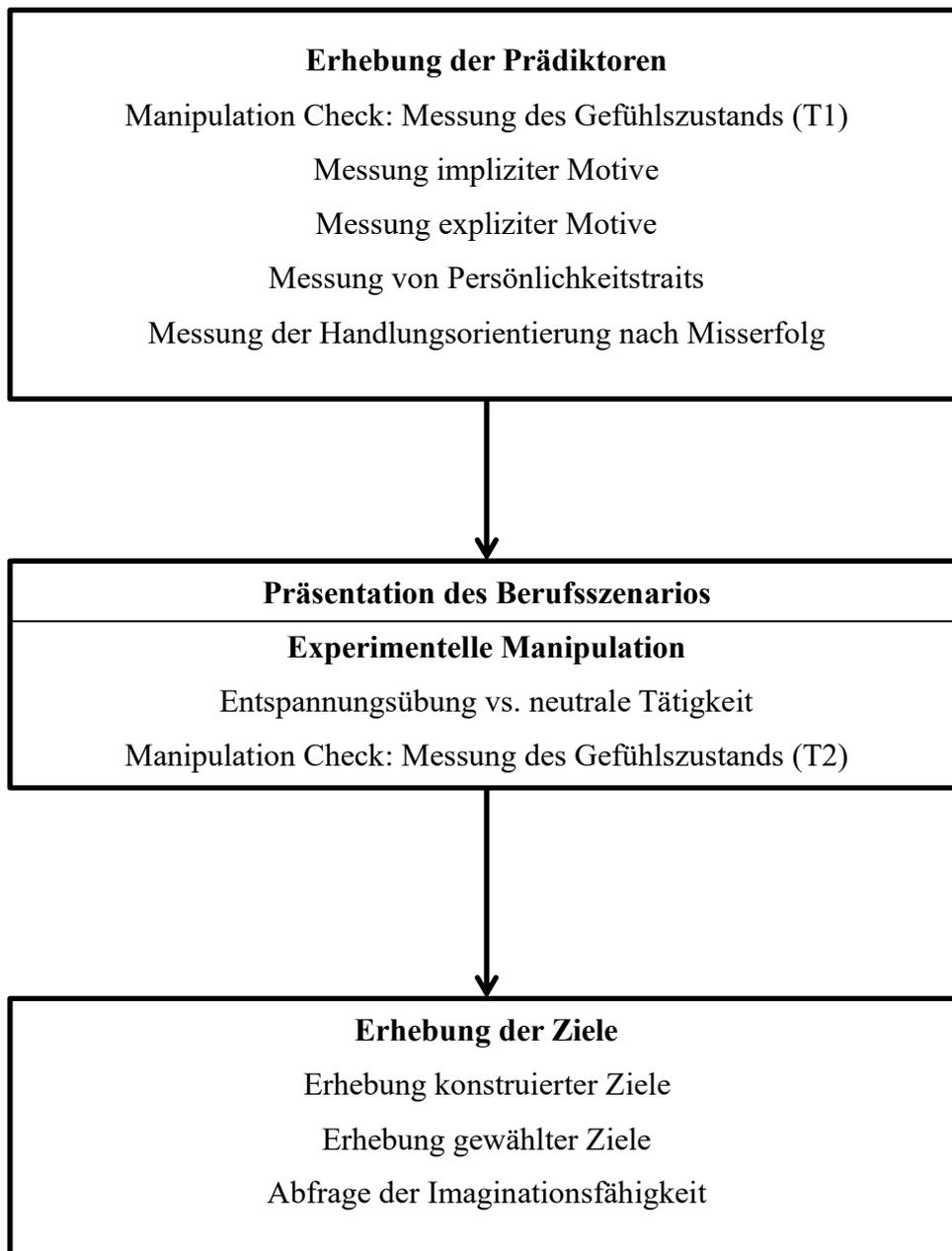


Abbildung 12. Überblick über das Untersuchungsdesign von Studie 1.

Über diese Änderung des Designs hinaus sollten motivthematisch hochauflösendere Analysen zu einem zusätzlichen Erkenntnisgewinn im Hinblick auf das Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive in der Zielbildung sowie der Wirkung der Intervention beitragen. Dazu wurden neben den bisherigen Analysen, die auf einer inhaltlichen Aufteilung in einen wirksamkeitsorientierten und einen gemeinschaftsorientierten Bereich beruhten, zusätzlich die Einzelmotive Macht und

Leistung getrennt mit in die Analysen einbezogen, um ein möglichst differenziertes Bild der vorliegenden Datenstruktur zu erhalten. Diese Analysen folgten abermals den unter Kapitel 3 berichteten Modellvorstellungen, die hier noch einmal im Überblick dargestellt werden.

Die (1) Getrennte-Welten-Hypothese bezieht sich auf die Vorstellung, dass Ziele grundsätzlich Bestandteile des expliziten Motivsystems sind und ohne die Berücksichtigung weiterer Moderatorvariablen oder der Durchführung von Interventionen, die auf eine Erhöhung der motivationalen Kongruenz abzielen, über Personen hinweg in keinem systematischen Zusammenhang zu impliziten Motiven stehen. Stattdessen lassen sie sich auf Basis expliziter Motive vorhersagen, wenn Ziele ausgewählt bzw. bewertet werden.

Die (2) Kanalisierungshypothese bezieht sich auf die Wechselwirkung, die zwischen impliziten und expliziten Motiven entsteht, wenn implizite und explizite Motive arbeitsteilig zusammenwirken. Diese Arbeitsteilung ist dadurch charakterisiert, dass implizite Motive die grundsätzlich benötigte Energie für Verhalten bereitstellen, welche jedoch erst durch explizite Motive gelenkt wird und erst so in konkreten Verhaltensweisen, wie der Bildung von Zielen, Ausdruck findet. Entscheidend ist hier, dass ein starkes implizites Motiv nur dann Ausdruck in der Zielbildung finden kann, wenn gleichzeitig ein explizites Motiv in ebenfalls hoher Ausprägung vorliegt.

Die (3) Entspannungshypothese baut auf dem Postulat Kuhls (2001) auf, dass Personen erst durch Herabregulation negativen Affekts Zugriff auf ein Gedächtnissystem (Extensionsgedächtnis) erhalten, in dem ihre eigenen affektiven Präferenzen gespeichert sind. Diesem Gedanken folgend könnten implizite Motive überhaupt erst dann auf die Bildung von Zielen wirken, wenn der Zugriff auf dieses Gedächtnissystem gewährt ist. Vor dem Hintergrund dieser Annahme sollte die Tauglichkeit einer angeleiteten Entspannungsübung als Instrument zur Förderung

motivationaler Kongruenz überprüft werden. Im Zuge zweier Ausdifferenzierungen dieser Hypothese sollte zudem überprüft werden, ob bestimmte Personengruppen in besonderer Weise von der Durchführung der Entspannungsübung profitieren. In diesem Zusammenhang waren Personengruppen von Interesse, bei denen davon auszugehen ist, dass die Bildung motivkongruenter Ziele aufgrund des Erlebens lang andauernder Episoden negativer Affektivität von Grund auf erschwert sein könnte.

Die (4) Kombination der Entspannungs- und Kanalisierungshypothese bezieht sich auf die Verknüpfung der Grundideen der Entspannungs- und Kanalisierungshypothese. Entscheidend für die Bildung motivkongruenter Ziele wäre vor dem Hintergrund dieser Hypothese, dass implizite Motive in einem ersten Schritt erst durch die Herabregulation negativen Affekts zugänglich sein müssen und zusätzlich ein entsprechend starkes explizites Motiv vorhanden sein muss, sodass sich das implizite Motiv in einem zweiten Schritt auf die Zielbildung auswirken kann. Diese Hypothese basiert auf dem Gedanken, dass die jeweiligen Kernaspekte beider Einzelhypothesen – eine entspannte Affektlage sowie ein passendes explizites Motiv – gleichermaßen notwendige Bedingungen für motivkongruente Zielbildung darstellen und nur in Kombination zur Bildung motivkongruenter Ziele führen.

Im Rahmen der Pilotuntersuchung wurden bereits Hinweise auf die Gültigkeit des Getrennte-Welten-Modells sowie auf die Wirksamkeit der Entspannungsübung – jedoch nur für lageorientierte Personen (Entspannungshypothese b) – berichtet. Die anderen Forschungshypothesen konnten durch die Daten der Pilotuntersuchung nicht gestützt werden.

Methode

5.1 Stichprobe und Versuchsdesign

Die Stichprobe setzte sich aus 63 weiblichen und 62 männlichen Studierenden der Justus-Liebig-Universität Gießen zusammen. Das durchschnittliche Alter lag bei 24.61 Jahren ($SD = 6.43$). Die Stichprobe bestand zu jeweils einem Viertel aus Studierenden der Psychologie, Studierenden des Studiengangs Bewegung und Gesundheit und aus Studierenden der Lehramtsstudiengänge. Das restliche Viertel setzte sich aus Studierenden unterschiedlichster Fachbereiche und Studiengänge zusammen. Das Untersuchungsdesign glich bis auf die unter 5.2 beschriebenen Anpassungen der Pilotstudie und beruhte ebenfalls auf dem Vergleich zweier Versuchsbedingungen. Die Experimentalbedingung ($n = 62$) bestand aus der Durchführung einer achtsamkeitsbasierten Entspannungsübung. Personen der Kontrollbedingung ($n = 63$) führten erneut eine neutrale Tätigkeit aus, die aus der Bearbeitung eines Fragebogens bestand.

5.2 Ablauf

Die Daten wurden im Zeitraum von Januar bis März 2014 von vier Studierenden erhoben, deren Abschlussarbeiten (drei Bachelor- und eine Masterthesis) an das vorliegende Projekt gekoppelt waren. Bevor sie als Versuchsleiter fungierten, wurden sie im Einsatz der verwendeten Messinstrumente geschult. Die Rekrutierung der Probanden erfolgte mit Hilfe mehrerer Aushänge am schwarzen Brett des Fachbereichs, der Mensa sowie der Universitätsbibliothek, vor allem aber durch Rundmails, die über den Mailverteiler der Universität versendet wurden. Dort wurde die Untersuchung als „Studie zum Thema Motivation und Zielsetzung“ deklariert. Probanden, die bereits an der Pilotstudie teilgenommen hatten, waren von dieser Untersuchung ausgeschlossen.

Die Untersuchung fand an einem einzigen Termin in einem Laborraum der Abteilung für Pädagogisch-Psychologische Interventionsforschung statt. Dieser Termin dauerte – vergleichbar mit der Pilotstudie – etwa 90 Minuten. Alle Fragebögen wurden den Probanden in Papierform vorgelegt. Aus Gründen der Ökonomie wurde die Untersuchung wieder in Gruppen von bis zu vier Personen durchgeführt. Die Prozedur der Gruppenzuweisung erfolgte in der Form, dass zunächst Probanden aufgrund ihrer terminlichen Vorlieben einem Zeitpunkt für die Testung zugewiesen wurden. Sobald mehrere Probanden demselben Zeitpunkt zugeordnet waren und auf diese Weise eine Gruppe gebildet wurde, erfolgte die randomisierte Zuweisung dieser Gruppe zu einer der beiden Versuchsbedingungen. Für die Teilnahme an der Untersuchung erhielten die Probanden wahlweise eine Aufwandentschädigung in Höhe von 12 Euro oder eine Bescheinigung für zwei Versuchspersonenstunden.

5.3 *Treatment*

Experimentelle Induktion von Entspannung

Probanden in der Experimentalbedingung führten wieder eine 10-minütige Entspannungsübung durch. Dazu wurde den Probanden dieselbe Instruktion vorgespielt, die auch in der Pilotuntersuchung Anwendung fand. Dieses Mal saßen die Versuchsteilnehmer jedoch nicht auf Stühlen, sondern lagen auf bequemen, ca. 3cm dicken Yogamatten. Der Kopf wurde durch eine Nackenrolle gestützt. Zwischen den einzelnen Matten waren Trennwände aufgebaut, um ein Mindestmaß an Privatsphäre zu gewährleisten. Die Versuchsleitung verließ während der Übung den Raum.

Tätigkeit der Vergleichsgruppe

Versuchspersonen in der Kontrollbedingung bearbeiteten wieder einen Fragebogen zu körperlichen Beschwerden (GBB-24). Für die Fragestellung der vorliegenden Untersuchung war dieser Fragebogen ebenfalls ohne weitere Bedeutung, weshalb von einer weiteren Erwähnung an dieser Stelle abgesehen wird. Durch prä-post-Vergleiche (siehe 5.3.3) wurde sichergestellt, dass die Bearbeitung dieses Fragebogens, der die Fokussierung auf körperliche Symptome verlangt, zu keiner Erhöhung der selbstberichteten Anspannung führte.

5.4 *Messinstrumente*

Implizite Motive

Die Erfassung impliziter Motive erfolgte erneut mit Hilfe der Bildgeschichtenübung. Es wurde dasselbe Set an Bildern verwendet, wie auch in der Pilotstudie. Zur Überprüfung der Interrater-Reliabilität wurde wieder ein Drittel der Geschichten durch einen zweiten, geschulten Rater ausgewertet. Die Übereinstimmung betrug 82% für das Leistungsmotiv, 89% für Macht und 90% für Affiliation. Die Wortanzahl wurde mit der von Winter (1994) vorgeschlagenen Formel mit den einzelnen Motivwerten verrechnet, um diese von der Länge der Geschichte zu bereinigen. Darüber hinaus wurde zur Berechnung eines agentischen Motivwertes der Mittelwert aus Leistungs- und Machtmotiv gebildet.

Explizite Motive

Zur Erfassung des expliziten Leistungs-, Macht- und Affiliationsmotives wurde, wie auch in der Pilotstudie, die deutsche Version der Personality Research Form verwendet. Die interne Konsistenz betrug $\alpha = .69$ für Leistung, $\alpha = .87$ für Dominanz

und $\alpha = .80$ für Anschluss. Die Skalen Macht und Leistung wurden zu einem Wert für das explizite agentische Motiv verrechnet.

Zielkonstruktion und Zielwahl

Die Konstruktion und Auswahl der Ziele erfolgte wiederum im Rahmen des Berufsszenarios von Job und Brandstätter (2009). Allerdings wurde den Versuchsteilnehmern das Szenario im Gegensatz zur Pilotstudie dieses Mal *vor* der experimentellen Manipulation mit dem Hinweis vorgelegt, dass es später im Experiment darum gehen werde, Ziele zu diesem Szenario zu entwickeln. Zur Erfassung der selbst konstruierten Ziele wurden die Versuchsteilnehmer aufgefordert, drei eigene Ziele zum zuvor vorgelegten Berufsszenario zu generieren. Dazu wurde Ihnen folgende Instruktion vorgelegt:

Formulieren Sie in je 4 - 5 Sätzen drei persönliche Ziele, die Sie im vorhin beschriebenen Berufsszenario anstreben werden. Skizzieren Sie zudem, wie Sie diese Ziele in die Tat umsetzen würden.

Diese Ziele wurden nach der in Kapitel 4.2.4 (Pilotstudie) beschriebenen Methode inhaltlich von zwei Ratern ausgewertet. Deutliche Abweichungen dieser getrennten Ratings wurden besprochen und daraufhin einander angeglichen. Der Intraklassenkorrelationskoeffizient (ICC) betrug für den machthematischen Gehalt .92, für den leistungsthematischen Gehalt .93 und für den gemeinschaftsorientierten Gehalt .88. Somit lag die Interrater-Übereinstimmung über alle thematischen Bereiche hinweg in einem guten bis sehr guten Bereich. Anschließend wurden die Werte für macht- und leistungsorientierte Ziele zu einem Wert verrechnet, welcher das Ausmaß der Wirksamkeitsorientierung zum Ausdruck bringen sollte.

Die Zielwahl wurde ebenfalls parallel zur Pilotstudie mit den von Job und Brandstätter (2009) entwickelten gewählten Zielen erhoben. Werte macht- und leistungsthematischer Ziele wurden zu einem wirksamkeitsorientierten Wert verrechnet. Mittelwerte der wirksamkeitsorientierten und gemeinschaftsorientierten Zielewahl sind in Tabelle 14 dargestellt.

Imaginationsfähigkeit

Anhand der von Job und Brandstätter (2009) verwendeten Items wurde erfasst, wie gut es den Probanden gelungen war, sich in das gewählte Berufsszenario hineinzusetzen. Die interne Konsistenz dieser Skala lag bei $\alpha = .80$. Der Mittelwert betrug in der Entspannungsbedingung $M = 3.24$ ($SD = .48$) und in der Kontrollbedingung $M = 3.30$ ($SD = .48$).

Positive und negative Stimmungen

Sowohl zu Beginn der Untersuchung als auch nach der experimentellen Manipulation (Messzeitpunkte T1 und T2) erfolgte die Abfrage des momentanen Gefühlszustands mit Hilfe der Affektliste. Die internen Konsistenzen der Skala Anspannung betrug zu T1 $\alpha = .83$ und zu T2 $\alpha = .82$. Mittelwerte und Standardabweichungen der Skala Anspannung zu den Messzeitpunkten T1 und T2 sind getrennt nach Versuchsbedingung in Tabelle 19 dargestellt.

Dispositionen der Handlungskontrolle und Neurotizismus

Zur Erfassung der Handlungskontrolle nach Misserfolg (HOM) wurde die HOM-Skala des Fragebogens HAKEMP90 verwendet. Die interne Konsistenz für HOM betrug $\alpha = .81$. Zur Erfassung von Neurotizismus diente das NEO-Fünf-Faktoren-Inventar. Die interne Konsistenz der Skala Neurotizismus betrug $\alpha = .84$. Mittelwerte und Standardabweichungen sind Tabelle 14 zu entnehmen.

Weitere Fragebögen

Im Rahmen der Untersuchung wurden weitere Fragebögen eingesetzt: Die *Satisfaction with Life Scale* zur Erfassung der selbstberichteten Lebenszufriedenheit, der Fragebogen GOALS zur Erfassung der Lebensziele, die *Habituelle subjektive Wohlbefindensskala* zur Erfassung des allgemeinen Befindens sowie das Trierer Inventar zu chronischem Stress (TICS) von Schulz, Schlotz und Becker (2004) zur Erfassung von chronischem Stress. Diese Maße sind für die vorliegende Fragestellung jedoch von keiner Bedeutung und finden daher keine weitere Erwähnung.

Ergebnisse

Parallel zur Pilotstudie wird zunächst die statistische Überprüfung der formulierten Hypothesen dargestellt. Die Reihenfolge orientiert sich an den zuvor abgeleiteten Modellvorstellungen. Zunächst wurden Handlungsziele als Funktion impliziter, expliziter sowie der Interaktion aus beiden Motiven jeweils getrennt für die unterschiedlichen motivthematischen Bereiche berechnet (Getrennte-Welten- und Kanalisierungshypothese). Danach wurden die Variable Versuchsbedingung mit in die Berechnungen aufgenommen, um die Entspannungshypothese zu überprüfen sowie zusätzlich moderierende Effekte von HOM und Neurotizismus überprüft. Es folgte die Berechnung der Ziele als Funktion von implizitem und explizitem Motiv sowie der Versuchsbedingung (Entspannungs-Kanalisierungshypothese).

5.5 Voranalysen

Tabelle 14 zeigt Mittelwerte und Standardabweichungen der hauptsächlichsten Untersuchungsvariablen. Interkorrelationen der Hauptstudien- und Kontrollvariablen sind in den Tabelle 15 (Entspannungsbedingung) Tabelle 16 (Kontrollbedingung) aufgeführt. Im Unterschied zur ersten Untersuchung lagen in den vorliegenden Daten keine Hinweise auf Geschlechterunterschiede in den Hauptstudienvariablen vor. Zwischen der Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit und der Zielwahl bestanden teilweise signifikante Korrelationen. Die Variable Imaginationsfähigkeit brachte zum Ausdruck, inwieweit sich die Versuchsteilnehmer in das Berufsszenario hineinversetzen konnten, auf welches sich die Zielbildung beziehen sollte. Die Berechnungen wurden daher für diese Variable statistisch kontrolliert.

Tabelle 14: Mittelwerte und Standardabweichungen der Hauptstudienvariablen (Studie 1)

	Entspannungsbedingung		Kontrollbedingung	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
<i>n</i> Agency	8.11	3.60	8.43	3.83
<i>n</i> Macht	10.12	5.32	10.31	6.42
<i>n</i> Leistung	6.10	4.00	6.54	3.81
<i>n</i> Anschluss	10.46	4.37	10.54	4.83
<i>san</i> Agency	8.95	2.75	9.30	3.26
<i>san</i> Macht	8.51	4.29	8.26	4.68
<i>san</i> Leistung	9.38	2.93	10.34	2.94
<i>san</i> Anschluss	12.74	2.78	11.40	3.52
Zielwahl (WO)	18.94	2.26	18.94	2.29
Zielwahl (MO)	19.79	2.21	20.15	2.46
Zielwahl (LO)	18.08	2.82	17.73	2.74
Zielwahl (GO)	20.27	2.74	19.46	3.07
Zielkonstruktion (WO)	3.60	1.98	3.82	1.63
Zielkonstruktion (MO)	3.69	2.97	3.78	2.25
Zielkonstruktion (LO)	3.50	2.58	3.86	2.08
Zielkonstruktion (GO)	2.16	2.02	2.67	2.02
HOM	5.27	3.39	4.54	3.01
Neurotizismus	30.73	7.14	31.13	7.61
Imaginationsfähigkeit	3.24	.48	3.30	.48

Anmerkungen: Entspannungsbedingung N = 62. Kontrollbedingung N = 63. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv. WO = Wirksamkeitsorientierung. MO = Machtorientierung. LO = Leistungsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung. HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg.

Tabelle 15: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Entspannungsbedingung (Studie 1)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 <i>n</i> Agency																
2 <i>n</i> Macht	.836**															
3 <i>n</i> Leistung	.686**	.175														
4 <i>n</i> Anschluss	.121	.049	.152													
5 <i>san</i> Agency	-.065	-.128	.054	.007												
6 <i>san</i> Macht	.004	-.018	.031	-.034	.850**											
7 <i>san</i> Leistung	-.128	-.214	.055	.062	.636**	.133										
8 <i>san</i> Anschluss	-.050	-.061	-.009	-.072	.312*	.274*	.186									
9 Zielwahl (WO)	-.042	-.014	-.057	.046	.287*	.234	.198	-.053								
10 Zielwahl (MO)	.018	.022	.004	-.022	.335**	.327**	.152	.026	.871**							
11 Zielwahl (LO)	-.082	-.040	-.095	.092	.198	.119	.199	-.106	.922**	.613**						
12 Zielwahl (GO)	-.010	-.072	.078	-.094	.122	.126	.045	.221	.288*	.278*	.244					
13 Zielkonstruktion (WO)	.229	.304*	.007	-.079	-.014	-.059	.060	.017	.047	.093	.003	.019				
14 Zielkonstruktion (MO)	.225	.327**	-.031	.040	.033	.023	.028	-.177	.076	.137	.015	-.092	.758**			
15 Zielkonstruktion (LO)	.092	.089	.047	-.167	-.060	-.118	.060	.229	-.015	-.016	-.012	.134	.661**	.012		
16 Zielkonstruktion (GO)	-.156	-.222	.015	-.065	.129	.074	.134	.075	-.080	.015	-.141	.288*	-.158	-.109	-.117	
17 Imaginationsfähigkeit	-.013	-.192	.232	-.069	.381**	.275*	.313*	.172	.153	.271*	.033	.305*	-.101	-.126	-.009	.231

Anmerkungen: $N = 62$. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv. WO = Wirksamkeitsorientierung. MO = Machtorientierung. LO = Leistungsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

Tabelle 16: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Kontrollbedingung (Studie 1)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 <i>n</i> Agency																
2 <i>n</i> Macht	.868**															
3 <i>n</i> Leistung	.548**	.060														
4 <i>n</i> Anschluss	.156	.045	.237													
5 <i>san</i> Agency	.264*	.249*	.111	.160												
6 <i>san</i> Macht	.201	.207	.055	.100	.914**											
7 <i>san</i> Leistung	.265*	.222	.159	.196	.763**	.434**										
8 <i>san</i> Anschluss	-.113	-.155	.033	-.037	.236	.274*	.086									
9 Zielwahl (WO)	.244	.291*	.000	.119	.651**	.615**	.465**	.172								
10 Zielwahl (MO)	.183	.235	-.027	.044	.609**	.662**	.298*	.290*	.864**							
11 Zielwahl (LO)	.242	.274*	.025	.160	.539**	.432**	.508**	.026	.892**	.543**						
12 Zielwahl (GO)	-.054	-.089	.041	-.008	.214	.268*	.049	.556**	.255*	.358**	.103					
13 Zielkonstruktion (WO)	.206	.212	.057	.037	.275*	.343**	.063	-.063	.250*	.171	.264*	-.225				
14 Zielkonstruktion (MO)	.115	.080	.096	.105	.225	.234	.126	-.138	.125	.027	.184	-.270*	.777**			
15 Zielkonstruktion (LO)	.200	.247	-.015	-.055	.189	.286*	-.037	.050	.259*	.240	.217	-.063	.733**	.142		
16 Zielkonstruktion (GO)	.244	.153	.232	.280*	.007	.009	.002	.144	.152	.241	.036	.267*	-.075	-.070	-.042	
17 Imaginationsfähigkeit	.158	.121	.113	.079	.364**	.363**	.229	-.019	.344**	.317*	.290*	.126	.230	.247	.094	-.014

Anmerkungen: $N = 63$. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv. WO = Wirksamkeitsorientierung. MO = Machtorientierung. LO = Leistungsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

5..6 *Getrennte-Welten- und Kanalisierungshypothese*

Zur Überprüfung der Getrennte-Welten-Hypothese wurden für die unterschiedlichen Motivbereiche getrennte hierarchische Regressionsanalysen für gewählte und konstruierte Ziele berechnet. Zunächst wurde die Variable Imaginationsfähigkeit in die Gleichung eingeführt, um deren Einfluss statistisch zu kontrollieren. Es folgten im nächsten Schritt die impliziten und expliziten Motive. Um die Kanalisierungshypothese zu überprüfen, wurde im finalen Schritt die multiplikative Verknüpfung der impliziten und expliziten Motive in die Gleichung eingeführt.

Wirksamkeits-, macht- und leistungsorientierte Zielwahl

Im wirksamkeitsorientierten Bereich zeigte sich zunächst, dass die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit einen signifikanten Beitrag von 6.1% zur Varianzaufklärung der gewählten Ziele leistete. Die Prädiktoren implizites und explizites agentisches Motiv trugen gemeinsam 18.1% zur Varianzaufklärung bei, wobei sich hier wieder nur das explizite agentische Motiv als statistisch bedeutsamer Prädiktor erwies, $t(121) = 5.26, p < .001$. Die Hinzunahme des Interaktionsterms, bestehend aus implizitem und explizitem agentischen Motiv leistete keinen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung, $t(120) = .35, p = .725$. Die Aufteilung des wirksamkeitsorientierten Bereichs in seine Bestandteile Macht und Leistung ergab einen signifikanten Haupteffekt des expliziten Machtmotivs, das 17.7% zur Aufklärung der Varianz der gewählten Machtziele beitrug ($B = 1.04, SE = .19, t(121) = 5.49, p < .001$). Das implizite Machtmotiv verfehlte mit $p = .078$ die Signifikanzgrenze knapp. Die multiplikative Verknüpfung beider Machtmotive leistete keinen bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung. ($p = .542$). Dasselbe galt für den leistungsthematischen Bereich. Mithilfe des expliziten Leistungsmotivs konnten 9.7% Varianz der gewählten

Leistungsziele aufgeklärt werden ($B = .91$, $SE = .25$, $t(121) = 3.67$, $p < .001$). Das implizite Leistungsmotiv ($p = .445$) sowie der Interaktionsterm aus beiden Leistungsmotiven ($p = .843$) leisteten keinen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung.

Tabelle 17: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites und explizites agentisches Motiv (Studie 1)

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.061				
	Imaginationsfähigkeit		.74	.26	.25*	.07
2	Prädiktoren erster Ordnung	.181				
	<i>nAgency</i>		.11	.18	.05	.03
	<i>sanAgency</i>		1.02	.19	.45***	.45***
3	Terme zweiter Ordnung	.001				
	<i>nAgency</i> \times <i>sanAgency</i>		.06	.18	.03	.03
	Kumulatives R^2	.243				
Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.003				
	Imaginationsfähigkeit		.13	.22	.05	.00
2	Prädiktoren erster Ordnung	.056				
	<i>nAgency</i>		.37	.16	.21*	.23*
	<i>sanAgency</i>		.19	.17	.11	.11
3	Terme zweiter Ordnung	.002				
	<i>nAgency</i> \times <i>sanAgency</i>		-.08	.16	-.05	-.05
	Kumulatives R^2	.061				

Anmerkungen: *nAgency* = implizites agentisches Motiv. *sanAgency* = explizites agentisches Motiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (1.123) für Block 1, (3.121) für Block 2 und (4.120) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (1.123) für Block 1, (3.121) für Block 2 und (4.120) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Wirksamkeits-, macht- und leistungsorientierte Zielkonstruktion

In der Vorhersage der konstruierten Ziele hatte die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit keinen signifikanten Einfluss. Durch die Hinzunahme des impliziten und expliziten agentischen Motivs konnten 5.6 % der Varianz der Ziele aufgeklärt werden. Hier leistete das implizite agentische Motiv einen statistisch bedeutsamen Beitrag, $t(121) = 2.31, p < .022$. Die Aufnahme der multiplikativen Verknüpfung des impliziten und expliziten agentischen Motivs führte zu keiner zusätzlichen Varianzaufklärung ($p = .600$). Die Analyse der Einzelbereiche Macht- und Leistungsorientierung ergab einen signifikanten Haupteffekt des impliziten Machtmotivs ($B = .51, SE = .23, t(121) = 2.16, p = .033$), mit dessen Hilfe zusätzliche 4.9% Varianz der konstruierten Machtziele aufgeklärt werden konnten. Bei Betrachtung der Korrelationen in den beiden Versuchsbedingungen wurde deutlich, dass dieser Haupteffekt insbesondere durch die Korrelation von $r = .327 (p < .01)$ in der Entspannungsbedingung (im Vergleich zu $r = .080$ in der Kontrollbedingung) zustande gekommen ist. Dieser Sachverhalt lieferte einen Hinweis darauf, dass der Haupteffekt des impliziten Machtmotivs auf die experimentelle Manipulation zurückzuführen war. Der Interaktionsterm aus implizitem und explizitem Machtmotiv leistete keinen statistisch signifikanten Beitrag ($p = .637$). Im leistungsthematischen Bereich konnte keiner der Prädiktoren einen bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung der gewählten Ziele leisten (p 's $> .865$).

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Im gemeinschaftsorientierten Bereich zeigte sich in der Vorhersage der gewählten Ziele ein ähnliches Bild. Die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit leistete einen Beitrag von 3.8% zur Aufklärung der Varianz, $t(123) = 2.19, p = .030$. Die Hinzunahme der Anschlussmotive erbrachte zusätzliche 18.2%, wobei einzig das

explizite Anschlussmotiv einen signifikanten Beitrag leistete, $t(121) = 5.28, p < .001$.

Der Interaktionsterm bestehend aus implizitem und explizitem Anschlussmotiv leistete keinen zusätzlichen Beitrag zur Varianzaufklärung ($p = .177$).

Tabelle 18: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites und explizites Anschlussmotiv (Studie 1)

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.038				
	Imaginationsfähigkeit		.75	.34	.19*	.17*
2	Prädiktoren erster Ordnung	.182				
	<i>n</i> Anschluss		-.08	.24	-.33	-.41
	<i>san</i> Anschluss		1.44	.24	.43***	.45***
3	Terme zweiter Ordnung	.012				
	<i>n</i> Anschluss \times <i>san</i> Anschluss		.37	.27	.11	.11
	Kumulatives R^2	.231				
Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.014				
	Imaginationsfähigkeit		.32	.24	.12	.11
2	Prädiktoren erster Ordnung	.021				
	<i>n</i> Anschluss		.24	.18	.12	.12
	<i>san</i> Anschluss		.17	.18	.09	.09
3	Terme zweiter Ordnung	.003				
	<i>n</i> Anschluss \times <i>san</i> Anschluss		.12	.21	.05	.05
	Kumulatives R^2	.038				

Anmerkungen: *n*Anschluss = implizites Anschlussmotiv. *san*Anschluss = explizites Anschlussmotiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (1.123) für Block 1, (3.121) für Block 2 und (4.120) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (1.123) für Block 1, (3.121) für Block 2 und (4.120) für Block 3.

$p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Die konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele konnten weder durch die Einzelmotive ($p = .180$) noch durch den entsprechenden Interaktionsterm ($p = .566$) vorhergesagt werden.

5.7 Entspannungshypothese a

Manipulation Check

Vor der Überprüfung der Entspannungshypothesen wurde zunächst geprüft, ob durch die Entspannungsübung in der Experimentalbedingung eine Reduktion der Anspannung erzielt werden konnte. Dies wurde mit dem Verfahren der linearen Regression analysiert. Als abhängige Variable diente die selbstberichtete Anspannung zu T2, also nach der experimentellen Manipulation. Als unabhängige Variable wurde im ersten Schritt die selbstberichtete Anspannung zu T1 in die Gleichung eingeführt, um für etwaige Unterschiede vor der Manipulation statistisch zu kontrollieren. Im nächsten Schritt wurde dann die Versuchsbedingung als Prädiktor in die Gleichung eingeführt. Es zeigte sich, dass die selbstberichtete Anspannung zum ersten Messzeitpunkt einen signifikanten Einfluss auf die selbstberichtete Anspannung T2 hatte ($B = .52$, $SE = .06$, $t(123) = 8.55$, $p < .001$), mit Hilfe derer 37.3% Varianz aufgeklärt werden konnten. Die Variable Versuchsbedingung lieferte ebenfalls einen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung ($B = - 1.54$, $SE = .40$, $t(122) = - 3.88$, $p < .001$). 6.9% zusätzliche Varianz konnten durch den Prädiktor Versuchsbedingung aufgeklärt werden. Zur besseren Einschätzung wurde die korrigierte Effektstärke nach Klauer (2001) berechnet. Demnach handelt es sich um eine Effektstärke von $d_{\text{korr}} = - 0.60$, also um einen Effekt, der nach Cohen (1988) als *mittlerer Effekt* zu interpretieren ist.

Tabelle 19: Mittelwerte und Standardabweichungen für die selbstberichtete Anspannung vor und nach der experimentellen Manipulation

Zeitpunkt	Entspannungsbedingung		Kontrollbedingung	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Anspannung T1	9.21	3.53	8.56	3.43
Anspannung T2	6.84	3.06	8.03	2.71

Anmerkungen: Anspannung T1 = selbstberichtete Anspannung vor der experimentellen Manipulation.

Anspannung T2 = selbstberichtete Anspannung nach der experimentellen Manipulation.

Um die Veränderung der selbstberichteten Anspannung innerhalb der Versuchsbedingungen zu bestimmen, wurde zusätzlich ein t-Test für verbundene Stichproben berechnet. Dieser Test ergab, dass sich die Anspannung der Versuchsteilnehmer in der Entspannungsbedingung vor und nach der Intervention signifikant voneinander unterschied, $t(61) = 7.56, p < .001$. In der Kontrollbedingung bestand kein statistisch bedeutsamer Unterschied zwischen den Messzeitpunkten, $t(62) = 1.40, p = .166$.

Es folgte die Überprüfung der Entspannungshypothese. Es wurden getrennte Regressionsanalysen für die Zielwahl und Zielkonstruktion der unterschiedlichen motivthematischen Bereiche berechnet. Im ersten Schritt wurde die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit in die Regressionsgleichung eingeführt. Es folgten im zweiten Schritt das implizite Motiv sowie die Variable Versuchsbedingung. Im finalen Schritt wurde die multiplikative Verknüpfung dieser Variablen in die Gleichung eingeführt, um eine Überprüfung der Hypothese zu ermöglichen.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl

Im wirksamkeitsorientierten Bereich zeigte sich zunächst, dass mithilfe der Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit 6.1% der Varianz der gewählten Ziele aufgeklärt werden konnten. Mithilfe der Einführung des Interaktionsterms aus implizitem

agentischen Motiv und Versuchsbedingung konnte kein statistisch bedeutsamer Anteil zur Aufklärung zusätzlicher Varianz erzielt werden (p 's > .170).

Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion

Auch in der Vorhersage der konstruierten agentischen Ziele erreichte der Interaktionsterm aus implizitem agentischen Motiv und Versuchsbedingung keine statistische Signifikanz ($p = .643$).

Macht- und leistungsorientierte Zielwahl

Für gewählte Ziele konnte weder im Bereich Macht ($B = -.26$, $SE = .41$, $t(120) = -.62$, $p = .537$), noch im Bereich Leistung ($B = -.39$, $SE = .50$, $t(120) = -.77$, $p = .442$) mithilfe der multiplikativen Verknüpfung aus dem jeweiligen impliziten Motiv und der Versuchsbedingung ein signifikanter Beitrag zur Varianzaufklärung erzielt werden.

Macht- und leistungsorientierte Zielkonstruktion

Auch in der Vorhersage der konstruierten Leistungsziele erreichte die Einführung des Interaktionsterms aus implizitem Leistungsmotiv und Versuchsbedingung keine statistische Signifikanz ($B = .14$, $SE = .43$, $t(120) = .33$, $p = .743$). Im Bereich der konstruierten Machtziele konnte mithilfe des Interaktionsterms aus implizitem Machtmotiv und Versuchsbedingung jedoch ein zusätzlicher Anteil von 3.2% der Varianz der konstruierten machtorientierten Ziele aufgeklärt werden ($B = .97$, $SE = .48$, $t(120) = 2.03$, $p = .044$). In Tabelle 20 sind die Ergebnisse dieser Analyse dargestellt. In Abbildung 13 ist der Interaktionseffekt für Personen der Entspannungs- und Kontrollbedingung mit niedrigem (- 1 SD) und hohem (+ 1 SD) implizitem Machtmotiv dargestellt. Bei Betrachtung wird deutlich, dass der machthematische Gehalt konstruierter Ziele bei Personen in der Kontrollbedingung praktisch unabhängig

von deren implizitem Machtmotiv ist. Die konstruierten Ziele hoch machtmotivierter Personen in der Kontrollbedingung weisen einen nur marginal höheren machthematischen Gehalt auf als die der niedrig machtmotivierten Personen in der Kontrollbedingung. Unter Entspannung gelang es den Probanden jedoch, Ziele zu bilden, deren motivthematischer Gehalt in positivem Zusammenhang zur Ausprägung ihres Machtmotivs stand. Ziele von Personen mit niedrigem Machtmotiv waren mit deutlich niedrigeren, Ziele von Personen mit hohem Machtmotiv hingegen mit deutlich höheren machthematischen Inhalten gesättigt. Dieser Befund lässt sich als aussagekräftige Unterstützung der Entspannungshypothese für den Bereich der Machtorientierung interpretieren.

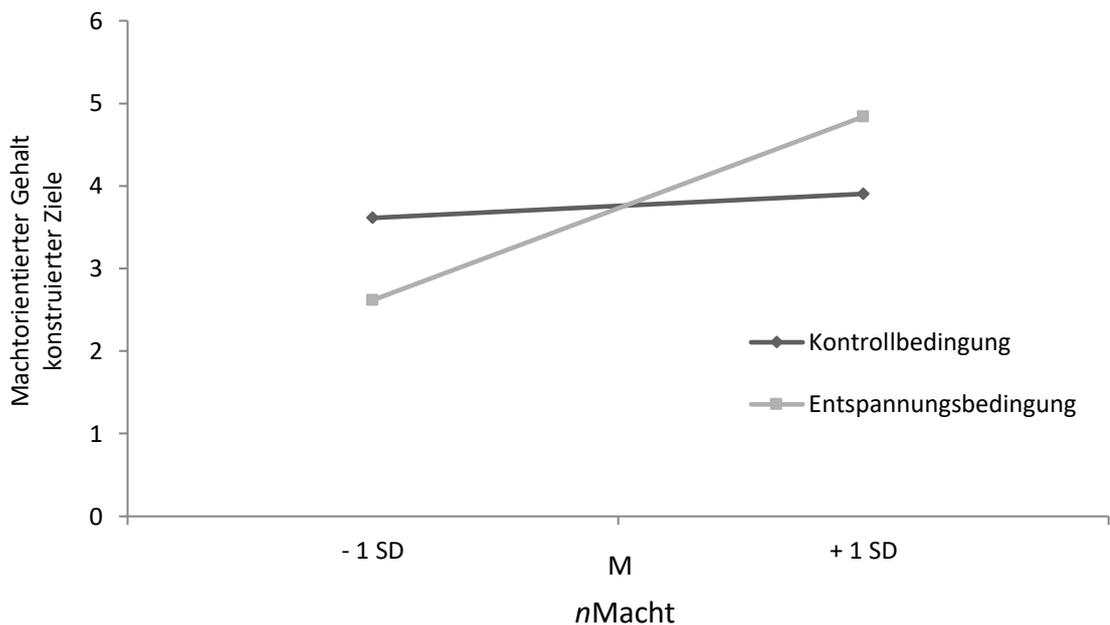


Abbildung 13. Machtorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem Machtmotiv und Versuchsbedingung (Studie 1). - 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Tabelle 20: Lineare Regression von konstruierten machtorientierten Zielen auf implizites Machtmotiv und Versuchsbedingung (Studie 1)

Block	Prädiktor	Machtorientierte Zielkonstruktion				
		ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.001				
	Imaginationsfähigkeit		.12	.31	.04	.07
2	Prädiktoren erster Ordnung	.042				
	<i>nMacht</i>		.53	.23	.20*	.06
	Bedingung		-.05	.47	-.01	-.01
3	Terme zweiter Ordnung	.032				
	<i>nMacht</i> × Bedingung		.97	.48	.23*	.23*
	Kumulatives R ²	.075				

Anmerkungen: *nMacht* = implizites Machtmotiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (1.123) für Block 1, (3.121) für Block 2 und (4.120) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Die für die Imaginationsfähigkeit kontrollierten Korrelationen zwischen implizitem Machtmotiv und konstruierten Machtzielen betragen in der Entspannungsbedingung $r = .327$ ($p = .007$) und in der Kontrollbedingung $r = .052$ ($p = .343$). Zur Berechnung der Stärke des kongruenzstiftenden Effekts der Intervention wurde zunächst nach der von Eid, Gollwitzer & Schmitt (2011) vorgeschlagenen Methode sichergestellt, dass sich diese Korrelationen statistisch signifikant voneinander unterscheiden ($p = .071$, einseitige Testung). Anschließend wurde die Effektstärke in Form von Cohen's q berechnet. Demnach handelt es sich um einen Effekt von $q = .27$, also um einen Effekt, der nach Cohen (1988) als kleiner Effekt einzuordnen ist.

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Nun folgten die Analysen für den inhaltlichen Bereich der Gemeinschaftsorientierung. Die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit war wieder an der Aufklärung der Varianz der gemeinschaftsorientierten Zielwahl beteiligt, $t(123) = 2.19$, $p = .030$. Mithilfe des Interaktionsterms aus implizitem Affiliationsmotiv und

Versuchsbedingung konnte kein statistisch bedeutsamer Beitrag zur weiteren Varianzaufklärung erzielt werden ($p = .764$). Im Gegensatz dazu näherte sich derselbe Interaktionsterm in der Vorhersage der konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele immerhin der Signifikanzgrenze an, $t(120) = -.30, p = .076$. Wenngleich die Interaktion aus implizitem Anschlussmotiv und Versuchsbedingung die Signifikanzgrenze knapp verfehlte, soll dieser Effekt visuell dargestellt werden, um Informationen über die Form der Interaktion dieser beiden Variablen im gemeinschaftsorientierten Bereich zu erhalten. Zu diesem Zweck ist dieser Interaktionseffekt exemplarisch für Personen mit hohem (+ 1 Standardabweichung über dem Mittelwert) und niedrigem (- 1 Standardabweichung unter dem Mittelwert) implizitem Anschlussmotiv in Abbildung 14. Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem Anschlussmotiv (*nAnschluss*) und Versuchsbedingung (Studie 1). - 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala. dargestellt. Bei Betrachtung wird deutlich, dass sich der positive Zusammenhang, der zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und dem gemeinschaftsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele bei Probanden in der Kontrollbedingung zu beobachten war, unter Entspannung umkehrte. Personen mit niedrigem implizitem Anschlussmotiv unterschieden sich unter Berücksichtigung der Versuchsbedingung kaum darin, wie stark die konstruierten Ziele mit gemeinschaftsorientierten Inhalten gesättigt waren. Bei hoher Ausprägung des Motivs bestanden jedoch markante Unterschiede zwischen den Untersuchungsbedingungen. Probanden mit hohem Anschlussmotiv konstruierten unter Entspannung Ziele, die mit weniger gemeinschaftsorientiertem Gehalt gesättigt waren, als unter neutralen Bedingungen – also ohne die Durchführung einer Entspannungsübung.

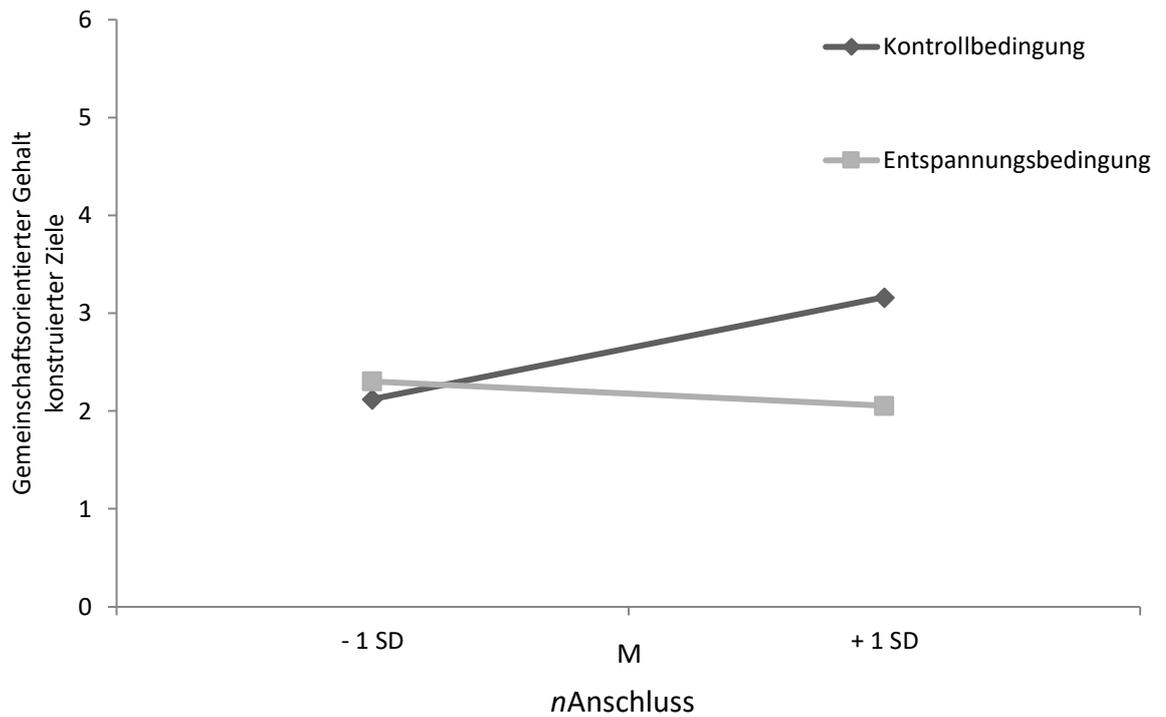


Abbildung 14. Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem Anschlussmotiv (n Anschluss) und Versuchsbedingung (Studie 1). - 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Tabelle 21: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites Anschlussmotiv und Versuchsbedingung (Studie 1)

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.038				
	Imaginationsfähigkeit		.75	.34	.19*	.21*
2	Prädiktoren erster Ordnung	.027				
	<i>n</i> Anschluss		-.14	.26	-.05	-.02
	Bedingung		.92	.52	.16	.16
3	Terme zweiter Ordnung	.001				
	<i>n</i> Anschluss × Bedingung		-.07	.56	-.02	-.02
	Kumulatives R ²	.065				
Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.014				
	Imaginationsfähigkeit		.32	.24	.12	.10
2	Prädiktoren erster Ordnung	.026				
	<i>n</i> Affiliation		.23	.18	.12	.26
	Bedingung		-.46	.36	-.11	-.12
3	Terme zweiter Ordnung	.025				
	<i>n</i> Anschluss × Bedingung		-.64	.36	-.21	-.21
	Kumulatives R ²	.066				

Anmerkungen: *n*Anschluss = implizites Anschlussmotiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (gewählte Ziele) sind (1.123) für Block 1, (3.121) für Block 2 und (4.120) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (konstruierte Ziele) sind (1.123) für Block 1, (3.121) für Block 2 und (4.120) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

5.8 Entspannungshypothese b

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Im nächsten Schritt sollte geprüft werden, ob die Interaktion aus implizitem Motiv und Versuchsbedingung unter dem moderierenden Einfluss der Variable Handlungsorientierung nach Misserfolg stand. Dazu wurden zusätzliche Interaktionsterme gebildet, die aus der multiplikativen Verknüpfung dieser drei Variablen bestanden. Für die wirksamkeitsorientierte Zielwahl konnte dieser komplexe Term keinen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung leisten, $t(117) = .54, p = .588$.

Auch in der Vorhersage der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele gelang dies nicht, $t(117) = -1.26, p = .209$. Um zu überprüfen, ob die vorliegende Datenstruktur zumindest Ähnlichkeiten mit den Daten der Pilotstudie aufwies, wurde der konditionale Effekt des impliziten agentischen Motivs auf die konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele unter verschiedenen Ausprägungen der Moderatoren berechnet. Dieses Vorgehen sollte allein der Exploration dienen und Hinweise liefern, ob die Variable HOM eine vergleichbare – wenngleich offenbar deutlich schwächere – Rolle in dieser komplexen 3-fach-Interaktion spielt. Die Ergebnisse dieser Analyse sind in Tabelle 22 dargestellt.

Tabelle 22: Konditionaler Effekt von implizitem agentischen Motiv auf die wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion unter verschiedenen Ausprägungen von Handlungsorientierung nach Misserfolg. (Studie 1)

HOM	Bedingung	Effekt	SE	p
- 1 SD	0	.28	.26	.277
- 1 SD	1	.98	.42	.022
0	0	.33	.23	.147
0	1	.67	.79	.018
+ 1 SD	0	.38	.36	.286
+ 1 SD	1	.35	.24	.140

Anmerkungen: HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg. 0 = Kontrollbedingung. 1 = Entspannungsbedingung. – 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert Skala.

Die Spalte *Effekt* beinhaltet die vorhergesagte Veränderung der abhängigen Variable (hier: Konstruierte wirksamkeitsorientierte Ziele), die auf die Verschiebung der UV (implizites agentisches Motiv) um eine Standardabweichung folgt. Diese Analyse verdeutlicht, dass ein statistisch bedeutsamer Einfluss des impliziten agentischen Motivs auf die konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele nur bei Personen in der Entspannungsbedingung zu beobachten ist, die gleichzeitig über einen durchschnittlichen oder unterdurchschnittlichen Wert auf der HOM-Skala verfügen – also zur Lageorientierung neigen.

Macht- und leistungsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Analysen, die sich auf die Bereiche Macht und Leistung bezogen, ergaben weder für gewählte noch für konstruierte Ziele signifikante Interaktionseffekte zwischen implizitem Motiv, Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg (p 's > .407).

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Auch im gemeinschaftsorientierten Bereich wurde überprüft, ob die Kombination aus implizitem Motiv, Versuchsbedingung und HOM zu einem bedeutsamen Zugewinn in der Varianzaufklärung der Ziele führen sollte. Allerdings zeigte sich hier sowohl für die gemeinschaftsorientierte Zielwahl, als auch für konstruierte gemeinschaftsorientierte Ziele, dass die Hinzunahme dieses Dreifachinteraktionsterms zu keinem signifikanten Beitrag der Varianzaufklärung führte (p 's > .783).

5.9 *Entspannungshypothese c*

Der Interaktionsterm aus implizitem Motiv, Versuchsbedingung und Neurotizismus erreichte in keinem motivthematischen Bereich für gewählte oder konstruierte Ziele statistische Signifikanz ($p > .123$).

5.10 *Entspannungs-Kanalierungshypothese*

Im folgenden Schritt sollte erneut eine Reihe von Regressionsanalysen berechnet werden, welche die Überprüfung der Entspannungs-Kanalierungshypothese ermöglichen sollten. Diese Analysen wurden in der bereits zuvor berichteten Art und Weise getrennt für Motivbereiche und Zielformate durchgeführt. Aufgrund der zahlreichen Prädiktoren wurde darauf verzichtet, die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit mit in die Analysen aufzunehmen, um die größtmögliche Testpower zu gewährleisten.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Im wirksamkeitsorientierten Bereich konnte durch die Einführung des Interaktionsterms aus implizitem und explizitem agentischen Motiv sowie der Variable Versuchsbedingung keine zusätzliche Varianz der gewählten Ziele aufgeklärt werden. Auch in der Vorhersage der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele erbrachte dieser Dreifachinteraktionsterm keine Aufklärung zusätzlicher Varianz ($p's > .666$).

Macht- und leistungsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Die inhaltliche Zerlegung des wirksamkeitsorientierten Bereichs in den macht- und leistungsthematischen Bereich erbrachte weder für die gewählten noch für die konstruierten Ziele eine zusätzliche Aufklärung an Varianz (alle p -Werte $> .483$).

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Ähnliche Erkenntnisse konnten im gemeinschaftsorientierten Bereich gewonnen werden. Weder für gewählte noch für konstruierte Ziele erreichte der Interaktionsterm aus implizitem und explizitem Anschlussmotiv sowie Versuchsbedingung statistische Signifikanz (alle p 's > .326).

5.11 Sekundäre Analysen – Berechnung der vorherrschenden Motivdisposition

Nun wurde überprüft, ob die Wiederholung der Analysen mit prädominanten Motivwerten zu zusätzlichen Erkenntnissen führte. Analog zum Vorgehen der zuvor berichteten Untersuchung wurden alle Modellvorstellungen erneut überprüft, diesmal wurden die Motivmaße jedoch durch die entsprechenden PMD-Werte ersetzt.

Im ersten Schritt wurde die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit in die Regressionsgleichung eingeführt. Da die Effekte dieser Kontrollvariable auf die Zielwahl und Zielkonstruktion bereits zuvor berichtet wurde, wird an dieser Stelle davon abgesehen. Im folgenden Schritt wurde die implizite und explizite PMD mit aufgenommen. Im dritten Schritt folgte die multiplikative Verknüpfung beider PMD-Werte, um gemäß Kanalisierungshypothese auf Interaktionseffekte zwischen impliziten und expliziten Motiven hin zu testen. Um die Entspannungshypothesen zu überprüfen, wurden die Variablen Versuchsbedingung, HOM und Neurotizismus mit in die Berechnungen aufgenommen und entsprechende Interaktionsterme gebildet. Zur Überprüfung der Entspannungs-Kanalisierungshypothese wurden die Variablen implizite und explizite PMD mit der Variable Versuchsbedingung multiplikativ miteinander verknüpft und in die Regressionsgleichung einbezogen.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Für gewählte wirksamkeitsorientierte Ziele zeigte sich einzig ein signifikanter Haupteffekt der expliziten PMD ($B = .54$, $SE = .16$, $t(121) = 3.33$, $p = .001$), mit Hilfe dessen 7.9 % zusätzliche Varianz aufgeklärt werden konnten (Getrennte-Welten-Hypothese). Weder die implizite PMD, noch der Interaktionsterm aus impliziter und expliziter PMD (Kanalierungshypothese) erreichte statistische Signifikanz (p -Werte $> .596$). Auch die Hinzunahme der Variable Versuchsbedingung führte zu keiner Aufklärung zusätzlicher Varianz. Ebenso leistete keiner der Zweifachinteraktionsterme (Entspannungshypothese a) und auch nicht der Dreifachinteraktionsterm (Entspannungshypothesen b + c, Entspannungs-Kanalierungshypothese) einen statistisch bedeutsamen Beitrag zur Aufklärung der Varianz des wirksamkeitsorientierten Gehalts der gewählten Ziele (p 's $> .438$).

Die Berechnungen wurden für konstruierte Ziele wiederholt. Hier zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der impliziten PMD ($B = .25$, $SE = .12$, $t(121) = 2.00$, $p = .047$), der zusätzliche 3.3 % zur Aufklärung Varianz der Ziele beitrug (Getrennte-Welten-Hypothese). Weiterhin zeigte sich, dass die Interaktion zwischen impliziter PMD und Versuchsbedingung unter dem moderierenden Einfluss der Variable Handlungsorientierung nach Misserfolg stand (Entspannungshypothese b) stand. der Interaktionsterm aus impliziter PMD, Versuchsbedingung und HOM trug einen zusätzlichen Anteil von 5.0 % zur Varianzaufklärung bei ($B = -.62$, $SE = .23$, $t(116) = -2.62$, $p = .010$). Die visuelle Erscheinungsform dieses Dreifach-Interaktionseffekts ist in Abbildung 15. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von prädominanter Motivdisposition (PMD), Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg. Die Begriffe *niedrig/LOM* und *hoch/HOM* entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert. dargestellt.

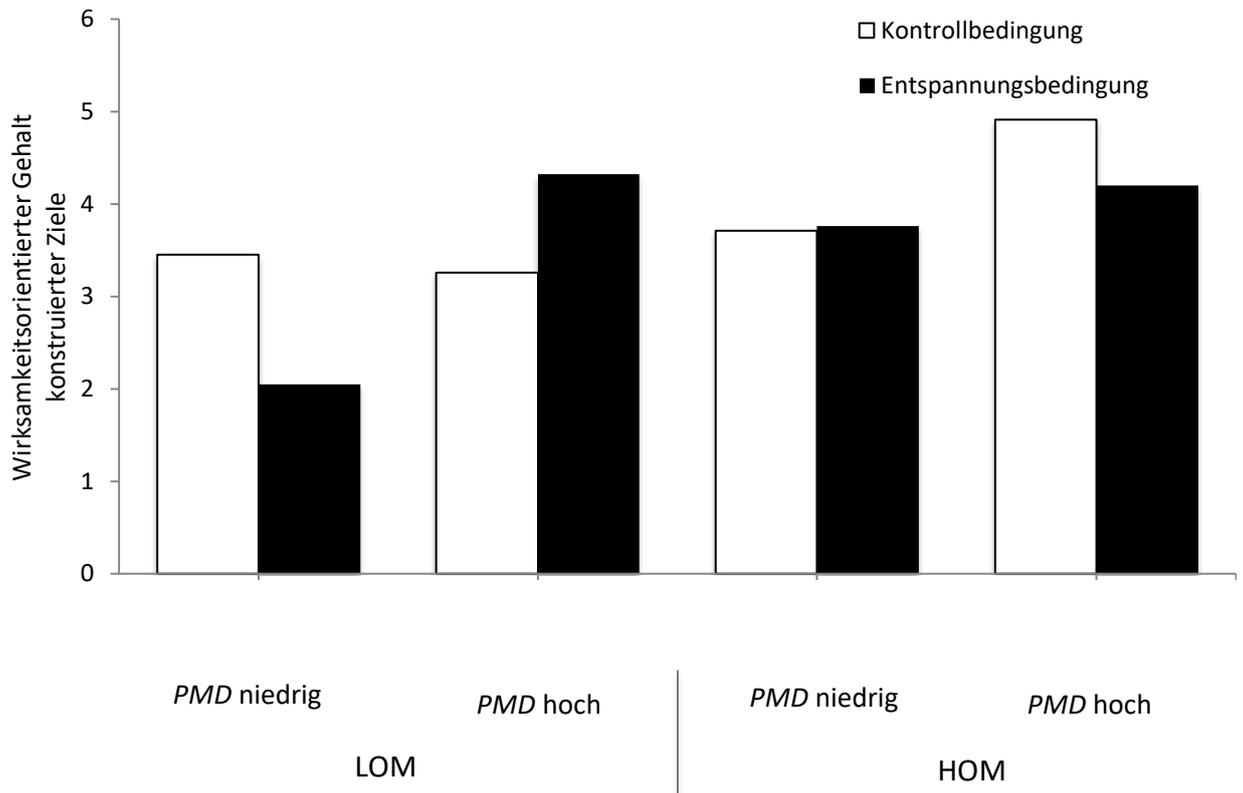


Abbildung 15. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von prädominanter Motivdisposition (PMD), Versuchsbedingung und Handlungsorientierung nach Misserfolg. Die Begriffe *niedrig/LOM* und *hoch/HOM* entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert.

Bei Betrachtung der Abbildung wird deutlich, dass handlungsorientierte Personen offenbar nicht von der Durchführung einer Entspannungsübung profitierten. Der wirksamkeitsthematische Gehalt der konstruierten Ziele handlungsorientierter Personen, die der Entspannungsbedingung zugewiesen waren, stand unter keinem erkennbaren Einfluss der prädominanten Motivdisposition. Die korrespondierenden Balken im Diagramm unterscheiden sich kaum voneinander. Der wirksamkeitsthematische Gehalt handlungsorientierter Personen ist in der Kontrollbedingung jedoch positiv mit der PMD verknüpft. Ein vorherrschend agentisches Motiv stand mit höheren Werten des wirksamkeitsorientierten Gehalts der konstruierten Ziele in Verbindung. Für handlungsorientierte Personen gilt, dass sie unter neutralen Bedingungen (= Kontrollbedingung) in der Lage sind, ihre Zielbildung an implizite Motive anzupassen. Dieses Ergebnis passt zu den Befunden der

Pilotuntersuchung sowie zu den Befunden Brunsteins (2001), der davon berichtete, dass handlungsorientierte Personen dazu neigen, sich an kongruente Ziele zu binden. Ein anderes Bild ergibt sich für lageorientierte Personen. Bei Betrachtung lageorientierter Probanden in der Kontrollbedingung (helle Balken) entsteht der Eindruck, dass die Zielbildung von der prädominanten Motivdisposition unbeeinflusst ist. Egal, ob das vorherrschende Motiv anschluss thematisch oder agentisch ist – der wirksamkeitsorientierte Gehalt der Ziele unterscheidet sich nicht sichtbar. Unter Entspannung jedoch scheint die PMD an Einfluss zu gewinnen: Personen mit vorherrschendem Anschlussmotiv zeichnen sich sowohl im Vergleich zu vorherrschend agentisch motivierten Personen der Entspannungsbedingung, als auch im Vergleich zu ebenfalls vorherrschend anchlussmotivierten Personen der Kontrollbedingung durch einen deutlich niedrigeren wirksamkeitsorientierten Gehalt in den Zielen aus. Vorwiegend agentisch motivierte Personen scheinen unter Entspannung im Vergleich zu Personen der Kontrollbedingung oder Personen mit vorherrschend kommunaler Motivdisposition unverkennbar wirksamkeitsthematisch gesättigtere Ziele zu bilden. Die Entspannungsübung verhalf lageorientierten Personen offenbar dazu, ihre Zielbildung an die prädominante Motivdisposition anzugleichen und übte daher eine kongruenzfördernde Wirkung aus. Dieser Befund ist als Unterstützung für die Entspannungshypothese b zu werten. Lageorientierte Personen scheinen in besonderer Weise von der Durchführung einer Entspannungsübung im Sinne motivkongruenter Zielkonstruktion zu profitieren.

Die weiteren Analysen betrafen die Entspannungshypothese b sowie die Kombination aus Kanalisierungs- und Entspannungshypothese. Der Interaktionsterm aus impliziter PMD, Versuchsbedingung und Neurotizismus leistete keinen zusätzlichen Beitrag zur Varianzaufklärung der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele ($p =$

.334). Auch der Interaktionsterm aus impliziter PMD, Versuchsbedingung und expliziter PMD trug keinen signifikanten Anteil zur Varianzaufklärung bei ($p = .829$).

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Es folgten die Berechnungen für die gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion. Bis auf einen Haupteffekt der expliziten PMD auf die gemeinschaftsorientierte Zielwahl ($B = -.70$, $SE = .21$, $t(121) = -3.30$, $p = .001$) blieben diese Analysen jedoch ohne bedeutsame Ergebnisse.

Zusammenfassung der Befunde

Im Folgenden sollen die Befunde der Untersuchung (Studie 1) zusammenfassend entlang der Forschungshypothesen dargestellt werden. In

Tabelle 23 sind die Hauptbefunde im Überblick aufgeführt. Es folgt ein kurzes Fazit, das die Bedeutung der Befunde für die Forschungshypothesen verdeutlicht.

Tabelle 23: Überblick über die Hauptbefunde von Studie 1

Hypothese	Zielwahl	Zielkonstruktion
Getrennte-Welten-Hypothese	signifikant für alle Inhaltsbereiche	signifikant für wirksamkeitsorientierte Ziele
Kanalierungshypothese	n.s.	n.s.
Entspannungshypothese a	n.s.	signifikant für machtorientierte Ziele
Entspannungshypothese b	n.s.	signifikant wirksamkeitsorientierte Ziele*
Entspannungshypothese c	n.s.	n.s.
Kombination aus Kanalierungs- und Entspannungshypothese	n.s.	n.s.

Anmerkungen: WO = Wirksamkeitsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung. LO = Leistungsorientierung. MO = Machtorientierung. * Analyse mit prädominanten Motivwerten.

Getrennte-Welten-Hypothese

Auch die Ergebnisse von Studie 1 unterstützen die Vorstellung, dass die Wahl von Zielen ein am expliziten Motivsystem orientierter Prozess ist. Die Zielwahl konnte unabhängig vom inhaltlichen Bereich zuverlässig durch explizite Motive vorhergesagt werden. Berechnungen, in denen die expliziten Motivwerte durch ein Maß ersetzt wurden, welches die vorherrschende explizite motivationale Orientierung zum Ausdruck brachte (explizite PMD), lieferten zusätzliche Unterstützung für diesen Befund.

Darüber hinaus konnte die wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion mithilfe des impliziten agentischen Motivs vorhergesagt werden. Dieser Befund wurde durch eine Berechnung mit prädominanten Motivwerten zusätzlich gestützt, wenngleich er nicht den Erwartungen entsprach, die auf Basis der Getrennte-Welten-Hypothese getroffen wurden. Im inhaltlichen Teilbereich der Machtmotivation setzte sich zudem das implizite Machtmotiv als Prädiktor der konstruierten Machtziele durch. Hier wies der markante Korrelationsunterschied zwischen konstruierten Machtzielen und implizitem Machtmotiv zwischen den Versuchsbedingungen jedoch eher auf den kongruenzfördernden Effekt der Intervention hin. Mit diesen Befunden liegt nun zusätzliche empirische Evidenz vor, die für die Gültigkeit des Getrennte-Welten-Modells spricht.

Kanalierungshypothese

Die Vorstellung, dass implizite und explizite Motive in Interaktion treten und so der Einfluss impliziter Motive auf die Zielbildung durch explizite Motive moderiert wird, kann aufgrund der Daten von Studie 1 wieder nicht gestützt werden. In keinem motivthematischen Bereich konnten Ziele – unabhängig davon, ob sie gewählt oder konstruiert wurden – durch die Interaktion impliziter und expliziter Motive

vorhergesagt werden. Auch die Wiederholung dieser Analysen mit prädominanten Motivwerten veränderte an dieser Befundlage nichts.

Entspannungshypothese

Die Überprüfung der Entspannungshypothese ergab, dass das implizite Machtmotiv unter Entspannung an Einfluss auf die Konstruktion machthematischer Ziele gewinnt. Während in der Kontrollbedingung kein bedeutsamer Zusammenhang zwischen implizitem Machtmotiv und machthematischem Gehalt konstruierter Ziele bestand, zeigte sich in der Entspannungsbedingung ein deutlich positiver Zusammenhang. Personen, die eine Entspannungsübung durchgeführt hatten, konstruierten Ziele, die zum Grad der Ausprägung ihres impliziten Machtmotivs passten. Dieser Befund stellt eine Unterstützung für die Entspannungshypothese a dar.

Ähnlich wie die Pilotstudie lieferte Studie 1 Indizien dafür, dass die Variable Handlungsorientierung nach Misserfolg eine moderierende Funktion in der wirksamkeitsorientierten Zielkonstruktion erfüllte. Dieser Moderatoreffekt wurde in Studie 1 jedoch erst sichtbar, wenn der wirksamkeitsthematische Gehalt konstruierter Ziele durch eine Interaktion aus prädominanter Motivdisposition (implizite PMD) und der Versuchsbedingung vorhergesagt wurde. Auch diesmal waren es erwartungsgemäß lageorientierte Personen, die von der Durchführung einer Entspannungsübung im Sinne einer kongruenzfördernden Wirkung auf die Zielkonstruktion profitierten. Der Zusammenhang zwischen implizitem Motiv (hier: impliziter PMD) und wirksamkeitsthematischem Gehalt der Ziele wurde bei diesen Personen gestärkt. Handlungsorientierte Personen profitierten hingegen nicht von der Durchführung einer Entspannungsübung. Dieser Befund lässt sich als erneute Unterstützung der Entspannungshypothese b bewerten.

Hinweise darauf, dass die kongruenzfördernde Wirkung der Entspannungsübung unter dem moderierenden Einfluss von Neurotizismus stand, lagen nicht vor. Entspannungshypothese c wird durch die vorliegenden Daten somit nicht gestützt.

Im gemeinschaftsorientierten Bereich ergaben sich zwar keine Befunde unter dem .05-Niveau, jedoch ein Befund unter dem .10-Niveau, der aus Gründen der Exploration an dieser Stelle kurz erwähnt werden soll. In der Entspannungsbedingung bestand zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und dem gemeinschaftsorientierten Gehalt konstruierter Ziele ein negativer Zusammenhang, während diese beiden Variablen in der Kontrollbedingung in positiver Beziehung zueinander standen. Die Durchführung einer Entspannungsübung hatte im Bereich der Gemeinschaftsorientierung offenbar einen kongruenzhemmenden Effekt, der im Widerspruch zu den Erwartungen steht. Mögliche Ursachen für den Befund, der im Widerspruch zur Entspannungshypothese steht, sollen nicht an dieser Stelle, sondern im allgemeinen Diskussionsteil (Kapitel 8) diskutiert werden.

Entspannungs-Kanalierungshypothese

Die vorliegenden Daten lieferten keine Hinweise darauf, dass der Prozess der Zielkonstruktion oder der Zielwahl durch eine Interaktion des impliziten und expliziten Motivs mit der Versuchsbedingung – also einer Kombination beider theoretischer Modellvorstellungen, auf denen die Entspannungs-Kanalierungshypothese beruht - erklärbar wäre.

Fazit

Die prädiktive Validität expliziter Motive scheint bei Betrachtung der Befunde von Studie 1 erneut auf den Bereich der Zielwahl begrenzt zu sein. Diese Erkenntnis steht im Einklang mit den Erwartungen sowie den Befunden der Pilotuntersuchung und

lässt sich als erneute Unterstützung der Getrennte-Welten-Hypothese werten. Jedoch erwies sich diesmal das implizite agentische Motiv ohne die Berücksichtigung weiterer Variablen als signifikanter Prädiktor für die wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion. Dieses Ergebnis stellt mit Blick auf Pilotuntersuchung eine Erweiterung der Befundlage dar.

Hinweise darauf, dass implizite und explizite Motive in Interaktion treten und so gemeinsam auf den Prozess der Zielbildung wirken, konnten auch in dieser Untersuchung nicht gefunden werden. Auch in Kombination mit der Versuchsbedingung (Entspannungs-Kanalierungshypothese) gelang diese Vorhersage nicht. Daher liefern die vorliegenden Daten bislang keine Hinweise auf die Gültigkeit des Kanalierungsmodells.

Jedoch liefern die Befunde von Studie 1 weitere Belege, die für die Wirksamkeit einer achtsamkeitsbasierten Entspannungsübung als Instrument zur Förderung motivationaler Kongruenz sprechen. Diese entsprechenden Befunde zeigten sich im Rahmen der Pilotstudie im Bereich der wirksamkeitsorientierten Zielbildung und ließen bei eingehender Analyse vermuten, dass der kongruenzfördernde Effekt stärker auf dem inhaltlichen Bereich der Machtmotivation als dem der Leistungsmotivation beruhte. Diese Vermutung bestätigte sich durch die Daten der vorliegenden Untersuchung. Die Durchführung einer Entspannungsübung förderte motivkongruente Zielkonstruktion im Bereich der Machtorientierung. Durch diesen Befund erhält die Entspannungshypothese a für den inhaltlichen Bereich Macht Unterstützung. In Analysen, die mit prädominanten Motivmaßen durchgeführt wurden, verdichteten sich die Hinweise, dass vor allem lageorientierte Personen von der Durchführung einer Entspannungsübung profitieren. Dieser Befund, der im Bereich der wirksamkeitsthematischen Zielkonstruktion erzielt wurde, unterstützt die Annahme der Entspannungshypothese b. Da sich in den Daten abermals keine Hinweise darauf fanden, dass die Wirkung der

Entspannungsübung auf die Kongruenz zwischen Motiven und Zielen durch Neurotizismus moderiert wird, liegt bislang keine empirische Evidenz vor, welche sich als Unterstützung der Entspannungshypothese c heranziehen ließe.

Hinweise auf eine implizit \times Bedingung \times explizit-Interaktion konnten auch im Rahmen von Studie 1 nicht gefunden werden. Somit liegt bislang keinerlei empirische Evidenz vor, welche die Vorstellung des Entspannungs-Kanalierungsmodells stützen würde.

6 Studie 2

Zielsetzung und Überblick über das Design (Studie 2)

Mit der Durchführung dieser zweiten Studie sollte die bisherige Befundlage insbesondere im Hinblick auf die Wirkung von Entspannung auf die Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen gefestigt und erweitert werden. Dies sollte durch zwei Maßnahmen geschehen. Zum einen sollte die Erhöhung der Testpower dazu führen, Unterschiede in der motivationalen Kongruenz zwischen Experimental- und Kontrollgruppe mit größerer Sicherheit aufzudecken. Dazu wurden mit Hilfe des Programms G*Power Version 3.1.9.2 unter Berücksichtigung der bisherigen Befunde zunächst mehrere Post-hoc-Analysen der Teststärke durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Analysen wiesen darauf hin, dass der Stichprobenumfang der beiden vorangegangenen Untersuchungen zu gering war, um im Hinblick auf die Interaktionshypothesen eine zufriedenstellende Teststärke zu erreichen. Eine Vergrößerung der Stichprobe auf $n > 170$ erschien daher notwendig. Zum anderen sollte der Kontrast der beiden Versuchsbedingungen erhöht werden, um die Korrelationsunterschiede zwischen Motiven und Zielen in den beiden Versuchsbedingungen zu maximieren. Dieses Bestreben wurde durch die Wahl eines alternativen Treatments in der Kontrollbedingung umgesetzt. Bisher bestand die Kontrollbedingung aus einer neutralen Tätigkeit – dem Ausfüllen eines Fragebogens. Diese Tätigkeit hatte in Studie 1 keinen bedeutsamen Einfluss auf die Affektlage der Probanden. In der Pilotuntersuchung führte diese Tätigkeit sogar zu einer Verringerung der selbstberichteten Anspannung, wenngleich dieser Effekt deutlich schwächer ausfiel, als in der Entspannungsbedingung. In der vorliegenden Untersuchung sollte nun das Ziel verfolgt werden, den negativen Affekt in Form der selbstberichteten Anspannung der

Teilnehmer zu erhöhen, um einen möglichst großen Kontrast zwischen den Versuchsbedingungen zu schaffen. Die Bildung motivkongruenter Ziele sollte für Teilnehmer in der Kontrollbedingung erschwert werden, indem der entscheidende Mechanismus *sensu* Kuhl (2001), impliziten Motiven durch Zugriff auf das Extensionsgedächtnis eine Einflussnahme auf die Zielbildung zu ermöglichen, durch die Erzeugung von Anspannung blockiert werden sollte. Matthews, Emo, Funke, Zeidner, Roberts, Costa und Schulze (2006) berichten von unterschiedlichen Methoden, um in einem experimentellen Setting Stress zu induzieren. Da die vorangegangene Untersuchung (Studie 1) vor allem im Bereich der Machtmotivation interessante Befunde lieferte, wurde nach einer stressinduzierenden Methode gesucht, bei der von keiner Wechselwirkung mit dem Machtmotiv der Teilnehmer auszugehen war. Auf diese Weise sollte sichergestellt werden, dass etwaige Ergebnisse im Bereich der Machtmotivation nicht ungewollt beeinflusst werden. Matthews et al. (2006) berichten, dass sich unlösbare Anagrammaufgaben dazu eignen, akutes Stresserleben bei studentischen Probanden zu erzeugen. Diese Methode wurde in der vorliegenden Untersuchung aufgegriffen und variiert.

Methode

6.1 Stichprobe, Versuchsdesign und Ablauf

Die Daten der vorliegenden Untersuchung wurden in zwei getrennten Wellen erhoben. Der erste Erhebungszeitraum erstreckte sich von Dezember 2014 bis Januar 2015 und umfasste 124 Versuchspersonen⁵. Eine zweite Phase der Datenerhebung fand im Dezember 2016 statt und umfasste weitere 47 Personen. Die Datenerhebung wurde von sieben Studierenden im Bachelorstudiengang Psychologie realisiert, deren

⁵ Eigentlich umfasste die Untersuchung 125 Probanden. Wegen fehlender Unterlagen (Erfassung der Ziele) musste eine Versuchsperson jedoch aus den Analysen ausgeschlossen werden.

Bachelortheses an dieses Projekt gekoppelt waren. Vor der Datenerhebung wurden sie ausgiebig in den zu verwendenden Testmaterialien sowie im Testleiterverhalten geschult. Die Versuchsteilnehmer wurden über Aushänge in der Universität sowie Rundmails über den Mailverteiler der Universität auf die Untersuchung aufmerksam gemacht. Diese wurde als „Studie zum Thema Motivation und Zielsetzung“ deklariert. Die Stichprobe bestand aus 115 weiblichen (67.3%) und 56 männlichen (32.7%) Probanden, die im Durchschnitt 22.24 ($SD = 3.14$) Jahre alt waren. Das Versuchsdesign beruhte – wie auch bei beiden vorangegangenen Studien – auf dem Vergleich zweier Untersuchungsbedingungen. Probanden der Experimentalbedingung führten eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung durch, während Teilnehmer der Vergleichsbedingung schwierige Anagrammaufgaben bearbeiteten. Ein schematischer Überblick über das Design der vorliegenden Untersuchung ist in Abbildung 16 dargestellt.

Die Zuweisung der Teilnehmer zu einer der beiden Versuchsbedingungen erfolgte per Zufall nach demselben, zuvor beschriebenen Verfahren. Insgesamt 79 Personen wurden der Experimentalbedingung zugewiesen (56 weiblich, 23 männlich). Die Kontrollbedingung bestand aus 92 Probanden (60 weiblich, 32 männlich). Für die Teilnahme an der Untersuchung erhielten die Probanden wahlweise eine Aufwandsentschädigung in Höhe von 12 Euro oder eine Gutschrift für zwei Versuchspersonenstunden.

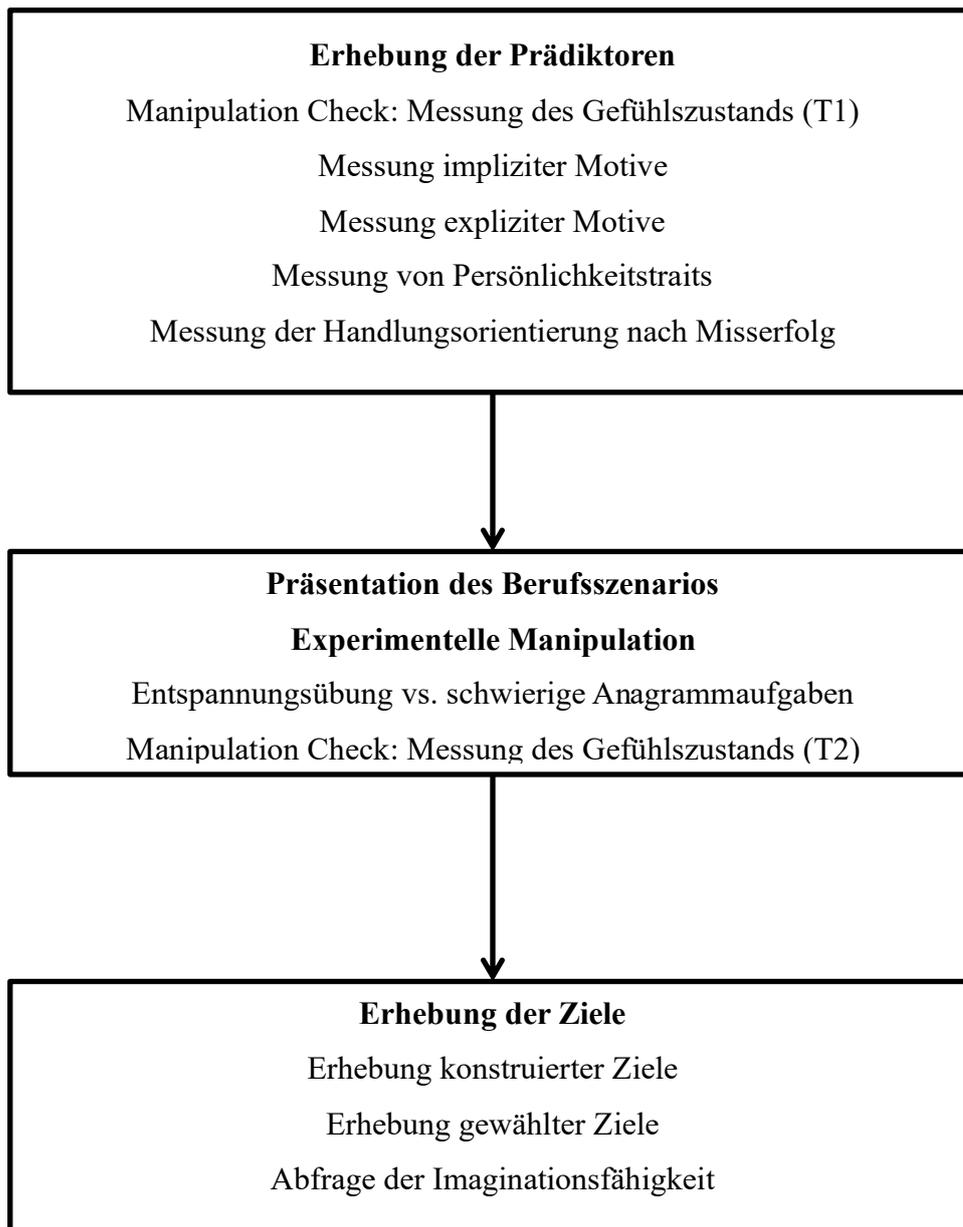


Abbildung 16. Überblick über das Design von Studie 2.

6.2 Treatment

Experimentelle Induktion von Entspannung

Teilnehmer der Experimentalbedingung führten wieder eine Entspannungsübung durch, bei der die Teilnehmer ihre Aufmerksamkeit auf die eigene Atmung richten sollten. Das Vorgehen glich exakt demjenigen, das in Studie 1 berichtet wurde. Auch diesmal führten die Probanden die Übung im Liegen durch, während sie durch Stellwände voneinander getrennt waren.

Experimentelle Induktion von Stress

Versuchspersonen, die der Kontrollbedingung zugewiesen worden waren, bearbeiteten 26 schwer lösbare (Lösungswahrscheinlichkeit $< .33$) Anagrammaufgaben (siehe Anhang J), deren Lösungswahrscheinlichkeit vorab im Rahmen zweier Vorstudien überprüft worden war. Die Anagramme wurden den Probanden als Aufgabe zur intellektuellen Leistungsfähigkeit vorgestellt und mit folgender Instruktion, die für alle sichtbar auf einer Leinwand präsentiert wurde, eingeführt:

Im Folgenden werden wir einen wichtigen Aspekt Ihrer verbalen Fähigkeiten testen. Um dies zu überprüfen, werden Ihnen Anagramme gezeigt, die Sie unter Zeitdruck lösen müssen.

Ein Anagramm ist ein Wort mit umgestellten Buchstaben (z.B. LLHAE = Halle). Jedes Anagramm wird **7 Sekunden lang angezeigt**. Danach können Sie Ihre Lösung in den Antwortbogen eintragen. Für jedes Anagramm gibt es nur eine einzige eindeutige Lösung. Dabei handelt es sich immer um ein **deutsches Substantiv im Singular**.

Bitte beachten Sie, dass Sie nur 8 Sekunden Zeit haben, um die Lösung zu notieren. Nach Ablauf dieser 8 Sekunden werden Sie durch ein akustisches Signal auf die Präsentation des nächsten Anagramms hingewiesen.

Jede Anagrammaufgabe wurde für sieben Sekunden auf die Leinwand projiziert, bevor dort die kurze Instruktion angezeigt wurde, dass die Probanden nun ihre Antwort auf den ihnen vorliegenden Antwortbogen schreiben sollen. Nach weiteren acht Sekunden ertönte ein akustisches Signal, das die Aufmerksamkeit der Teilnehmer wieder auf die Leinwand richten sollte, wo nun für drei Sekunden die richtige Lösung angezeigt wurde. Diese Prozedur wiederholte sich für jede der 26 Anagrammaufgaben. Während die Teilnehmer, die durch Stellwände voneinander getrennt, nebeneinander mit Blick auf die Leinwand gerichtet saßen, hielt sich der Testleiter hinter ihnen auf, um sie bei der Bearbeitung der Aufgaben mit einem Klemmbrett in der Hand kritisch zu beobachten. Dieses an Matthews et al. (2006) angelehnte Vorgehen sollte zu zusätzlicher Anspannung bei den Teilnehmern führen. Die 10-minütige Dauer war mit der Dauer der Entspannungsübung vergleichbar. Unmittelbar nach Beendigung der Aufgabe wurde den Teilnehmern die Affektliste (T2) vorgelegt.

6.3 *Messinstrumente*

Implizite Motive

Die impliziten Leistungs-, Macht- und Affiliationsmotive wurden erneut mit Hilfe einer Bildgeschichtenübung und mit demselben Set an Bildern, die auch in der Pilotstudie und Studie 1 Verwendung fanden, erhoben. Die Interraterreliabilität wurde ebenfalls in gleicher Weise, wie bei beiden zuvor berichteten Untersuchungen, überprüft. Die Übereinstimmung betrug 91% für das Leistungsmotiv, 79% für Macht und 85% für Affiliation. Es wurden nach der von Winter (1994) vorgeschlagenen

Formel um die Wortanzahl bereinigte Motivwerte für das Leistungs-, Macht- und Affiliationsmotiv berechnet und ein Maß für das agentische Motiv ($[\text{Leistung} + \text{Macht}] / 2$) gebildet. Mittelwerte und Standardabweichungen sind in Tabelle 24 dargestellt.

Explizite Motive

Die Erfassung der expliziten Motive in den Bereichen Leistung, Macht und Anschluss erfolgte wieder mit Hilfe der deutschen Version der Personality Research Form (Jackson, 1974). Die internen Konsistenzen betragen $\alpha = .69$ für Leistung, $\alpha = .88$ für Dominanz und $\alpha = .82$ für Anschluss. Die Skalen Macht und Leistung wurden schlussendlich zu einem agentischen Skalenwert verrechnet. Mittelwerte und Standardabweichungen sind in Tabelle 24 dargestellt.

Zielkonstruktion und Zielwahl

Das Vorgehen im Hinblick auf die Erfassung konstruierter und gewählter Ziele glich exakt dem von Studie 1. Unmittelbar vor der experimentellen Manipulation wurde den Teilnehmern das Berufsszenario (Job & Brandstätter, 2009) vorgelegt, auf das sich die Ziele der Probanden beziehen sollten. Die inhaltliche Auswertung der konstruierten Ziele erfolgte ebenfalls nach der bereits beschriebenen Prozedur durch zwei getrennte Beurteiler. Die Intraklassenkorrelationskoeffizienten lagen für machtthematische Ziele bei $\text{ICC} = .99$, für leistungsthematische Ziele bei $\text{ICC} = .96$ und für gemeinschaftsorientierte Ziele bei $\text{ICC} = .96$. Somit lag die Interrater-Übereinstimmung über alle thematischen Bereiche hinweg in einem sehr guten Bereich. Die Zielwahl wurde wieder mit Hilfe der von Job & Brandstätter (2009) verwendeten Liste vorformulierter Ziele erfasst. Mittelwerte und Standardabweichungen sind in Tabelle 24 dargestellt.

Imaginationsfähigkeit

Es wurde wiederum überprüft, wie gut es den Probanden gelungen war, sich in das vorgegebene Berufsszenario hinein zu versetzen und geeignete Ziele zu finden. Dazu wurden wieder die Items von Job und Brandstätter (2009) verwendet. Der Mittelwert betrug $M = 3.80$ ($SD = .75$) in der Entspannungsbedingung und $M = 3.91$ ($SD = .71$) in der Kontrollbedingung. Die interne Konsistenz dieser Skala lag bei $\alpha = .79$.

Positive und negative Stimmungen

Zur Erfassung des momentanen Gefühlszustands der Teilnehmer zu Beginn der Untersuchung (T1) sowie nach der experimentellen Manipulation (T2) fand erneut die Affektliste Anwendung. Die interne Konsistenz der Skala Anspannung betrug zum Messzeitpunkt T1 $\alpha = .80$ und $\alpha = .83$ zu T2. Mittelwerte und Standardabweichungen der Skala Anspannung zu den Messzeitpunkten T1 und T2 sind in Tabelle 29 dargestellt.

Dispositionen der Handlungskontrolle und Neurotizismus

Die Persönlichkeitsdisposition Handlungsorientierung nach Misserfolg wurde erneut mit Hilfe des Fragebogens HAKEMP90 (Kuhl, 1990) erfasst. Die interne Konsistenz der Skala HOM betrug $\alpha = .79$. Die Erfassung von Neurotizismus erfolgte durch den NEO-FFI (Borkenau & Ostendorf, 2010). Die interne Konsistenz der entsprechenden Skala betrug $\alpha = .85$. Die Mittelwerte betragen in der Entspannungsbedingung $M = 4.84$ ($SD = 2.84$) für HOM und $M = 30.59$ ($SD = 7.36$) für Neurotizismus. In der Kontrollbedingung lag der Mittelwert für HOM bei $M = 5.30$ ($SD = 3.32$) und für Neurotizismus bei $M = 30.45$ ($SD = 8.20$).

Weitere Messinstrumente

Zudem wurden weitere Fragebögen (SLWS, GOALS, HSWBS) eingesetzt, die jedoch für die vorliegende Fragestellung keine Verwendung finden und daher nicht weiter erwähnt werden.

Ergebnisse (Studie 2)

Wie bei den beiden zuvor berichteten Untersuchungen folgt die Darstellung der Ergebnisse dem Aufbau der unterschiedlichen Modellvorstellungen. Nach dem Bericht der deskriptiven Statistiken erfolgt die statistische Überprüfung dieser Modelle mittels regressionsanalytischer Verfahren. Mittelwerte und Standardabweichungen der Hauptstudienvariablen sind in Tabelle 24 dargestellt. Korrelationen zwischen den Hauptstudienvariablen sind in den Tabelle 25 und Tabelle 26 dargestellt.

6.4 Voranalysen

Im Vorfeld wurden die vorliegenden Daten wieder auf systematische Zusammenhänge zwischen den Hauptstudienvariablen untersucht. Hier waren insbesondere Zusammenhänge zu den abhängigen Variablen – also gewählten sowie konstruierten Zielen in beiden Inhaltsbereichen – von Interesse. Es zeigte sich erneut, dass die Variable Imaginationsfähigkeit, die sicherstellen sollte, dass sich die Probanden gut in das Berufsszenario hineinversetzen konnten, einige Zusammenhänge zu den gewählten, aber auch zu den konstruierten Zielen aufwies. In der Kontrollbedingung hing diese Variable positiv mit gewählten wirksamkeitsorientierten Zielen zusammen ($r = .281$; $p < .01$). In der Entspannungsbedingung zeigten sich Zusammenhänge zur wirksamkeits-, macht- und gemeinschaftsorientierten Zielkonstruktion. Aus diesem Grund wurde die regressionsanalytische Überprüfung der Hypothesen für die Variable

Imaginationsfähigkeit kontrolliert. Zwischen der Variable Geschlecht und den Hauptstudienvariablen zeigten sich bis auf eine Ausnahme keine statistisch bedeutsamen Zusammenhänge. Diese Ausnahme betraf einen negativen Zusammenhang zwischen Geschlecht und dem expliziten agentischen Motiv, der allerdings nur in der Entspannungsbedingung vorlag. Dort zeigte sich bei männlichen im Vergleich zu weiblichen Probanden eine signifikant höhere Ausprägung des expliziten agentischen Motivs. Die vorliegenden Daten lieferten keine Hinweise auf statistisch bedeutsame Zusammenhänge zwischen den abhängigen Variablen und der Variable Geschlecht, sodass von einer statistischen Kontrolle abgesehen wurde. Zuletzt wurde der Datensatz auf Zusammenhänge zwischen den Hauptstudienvariablen und dem Alter der Versuchspersonen überprüft. Bis auf eine signifikante Korrelation zwischen der gemeinschaftsorientierten Zielwahl und dem Alter der Versuchspersonen in der Kontrollbedingung, die jedoch keinen Einfluss auf das Ergebnis der Überprüfung der Hypothesen nahm, zeigten sich keine Zusammenhänge, welche die statistische Kontrolle des Alters nahe gelegt hätte.

Ein interessanter Zusammenhang zeigte sich zwischen der Variable Handlungsorientierung nach Misserfolg und dem impliziten Anschlussmotiv. Während zwischen beiden Variablen in der Kontrollbedingung eine Nullkorrelation bestand, hingen sie in der Entspannungsbedingung mit $r = .332$ ($p < .005$) positiv zusammen. Es handelte sich dabei um einen signifikanten Korrelationsunterschied. Das Verwunderliche daran ist, dass zum Erhebungszeitpunkt beider Maße die experimentelle Manipulation, die den Unterschied zwischen Entspannungs- und Anagrammbedingung machte, noch gar nicht stattgefunden hatte. Daher kann dieser deutliche Korrelationsunterschied nicht auf die Durchführung einer Entspannungsübung vs. schwieriger Anagrammaufgabe zurückgeführt werden und muss somit zufällig zustande gekommen sein.

Tabelle 24: Mittelwerte und Standardabweichungen der Hauptstudienvariablen (Studie 2)

	Entspannungsbedingung		Anagrammbedingung	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
<i>n</i> Agency	7.84	2.77	8.50	2.34
<i>n</i> Macht	8.81	4.24	9.18	3.50
<i>n</i> Leistung	6.88	3.48	7.82	3.45
<i>n</i> Anschluss	9.57	3.52	10.17	3.71
<i>san</i> Agency	9.23	2.74	9.21	3.01
<i>san</i> Macht	8.01	4.35	8.05	4.76
<i>san</i> Leistung	10.44	2.85	10.37	3.02
<i>san</i> Anschluss	11.82	3.40	11.68	3.55
Zielwahl (WO)	18.97	2.49	19.52	2.64
Zielwahl (MO)	19.72	2.71	20.24	2.71
Zielwahl (LO)	18.22	2.83	18.79	3.31
Zielwahl (GO)	19.68	3.09	20.04	2.58
Zielkonstruktion (WO)	2.82	1.76	3.10	1.47
Zielkonstruktion (MO)	2.19	2.67	2.53	2.23
Zielkonstruktion (LO)	3.44	2.38	3.67	1.94
Zielkonstruktion (GO)	1.99	1.33	2.27	1.70

Anmerkungen: Entspannungsbedingung N = 79. Anagrammbedingung N = 92. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv. WO = Wirksamkeitsorientierung. MO = Machtorientierung. LO = Leistungsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung.

Tabelle 25: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Anagrammbedingung (Studie 2)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 <i>n</i> Agency																
2 <i>n</i> Macht	.680**															
3 <i>n</i> Leistung	.667**	-.094														
4 <i>n</i> Anschluss	-.139	-.209*	.024													
5 <i>san</i> Agency	.010	.014	.000	-.212*												
6 <i>san</i> Macht	.098	.158	-.027	-.188	.868**											
7 <i>san</i> Leistung	-.134	-.222*	.043	-.125	.623**	.153										
8 <i>san</i> Anschluss	-.101	-.046	-.090	.052	.187	.165	.111									
9 Zielwahl (WO)	.042	-.040	.098	-.202	.604**	.487**	.437**	.058								
10 Zielwahl (MO)	.099	.041	.093	-.157	.572**	.591**	.208*	.093	.849**							
11 Zielwahl (LO)	-.014	-.097	.080	-.194	.496**	.293**	.526**	.017	.901**	.535**						
12 Zielwahl (GO)	-.188	-.080	-.174	.055	.119	.169	-.030	.623**	.165	.154	.137					
13 Zielkonstruktion (WO)	-.081	-.133	.026	.053	.035	.017	.042	.019	.076	.078	.057	-.049				
14 Zielkonstruktion (MO)	-.051	-.037	-.032	-.009	-.009	.054	-.102	.002	.006	.042	-.025	-.027	.752**			
15 Zielkonstruktion (LO)	-.063	-.159	.076	.090	.063	-.036	.182	.026	.108	.069	.116	-.043	.652**	-.010		
16 Zielkonstruktion (GO)	-.120	-.042	-.121	.063	-.190	-.215*	-.039	-.074	-.016	-.119	.073	.173	-.212*	-.163	-.133	
17 Imaginationsfähigkeit	.069	-.012	.106	-.009	.300	.312**	.105	.064	.281**	.339**	.170	.069	.097	-.014	.164	-.178

Anmerkungen: $N = 92$. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv. WO = Wirksamkeitsorientierung. MO = Machtorientierung. LO = Leistungsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

Tabelle 26: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Entspannungsbedingung (Studie 2)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 <i>n</i> Agency																
2 <i>n</i> Macht	.778**															
3 <i>n</i> Leistung	.645**	.022														
4 <i>n</i> Anschluss	-.007	-.169	.195													
5 <i>san</i> Agency	.033	.007	.045	.026												
6 <i>san</i> Macht	.094	.025	.120	.153	.856**											
7 <i>san</i> Leistung	-.080	-.024	-.098	-.185	.616**	.121										
8 <i>san</i> Anschluss	-.124	-.163	.001	.072	.284*	.346**	.019									
9 Zielwahl (WO)	-.112	-.122	-.031	-.005	.564**	.452**	.393**	.124								
10 Zielwahl (MO)	-.105	-.112	-.031	.063	.567**	.534**	.275*	.232*	.893**							
11 Zielwahl (LO)	-.097	-.107	-.024	-.070	.448**	.284*	.428**	-.005	.902**	.611**						
12 Zielwahl (GO)	-.099	-.130	.001	.093	.100	.143	-.026	.581**	.199	.190	.168					
13 Zielkonstruktion (WO)	.069	.129	-.047	-.207	.265*	.210	.190	.096	.214	.126	.255*	.015				
14 Zielkonstruktion (MO)	.196	.111	.178	-.061	.303**	.288*	.144	.040	.236*	.188	.234*	.018	.735**			
15 Zielkonstruktion (LO)	-.119	.066	-.269*	-.237*	.051	-.013	.118	.096	.051	-.024	.113	.002	.650**	-.038		
16 Zielkonstruktion (GO)	.022	.127	-.120	.071	-.063	-.061	-.028	.010	-.249*	-.147	-.297**	.090	-.411**	-.311**	-.258*	
17 Imaginationsfähigkeit	-.048	-.050	-.015	.133	.462**	.395**	.286*	.336**	.350**	.340**	.290**	.162	.360**	.282*	.215	-.224*

Anmerkungen: $N = 79$. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv. WO = Wirksamkeitsorientierung. MO = Machtorientierung. LO = Leistungsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

6..5 *Statistische Analysen*

Zur Überprüfung der Hypothesen wurde dieselbe Vorgehensweise gewählt, die auch bei den zuvor berichteten Untersuchungen Anwendung fand. Es wurden mehrere Regressionsanalysen getrennt für Motivbereich und Zielformat berechnet. Dazu wurden z-standardisierte Variablen verwendet. Die Regressionsanalysen zur Überprüfung von Haupteffekten oder Zweifach-Interaktionsniveau wurde für die Variable Imaginationsfähigkeit kontrolliert.

6..6 *Getrennte-Welten- und Kanalisierungshypothese*

Wirksamkeits-, macht- und leistungsorientierte Zielwahl

Zuerst sollten beide Modellvorstellungen für gewählte Ziele im wirksamkeitsorientierten Bereich überprüft werden. Im ersten Schritt wurde die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit in die Regressionsgleichung eingeführt. Es folgten das implizite und explizite agentische Motiv im zweiten Schritt und die multiplikative Verknüpfung der beiden Motive im dritten Schritt. Die Variable Imaginationsfähigkeit leistete mit 10% einen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung der gewählten wirksamkeitsorientierten Ziele, $t(169) = 4.36, p < .001$. Durch Hinzunahme der impliziten und expliziten agentischen Motive konnten weitere 25.3 % dieser Varianz aufgeklärt werden, wobei hier nur das explizite agentische Motiv einen signifikanten Beitrag leistete, $t(167) = 8.09, p < .001$. Der Interaktionsterm aus implizitem und explizitem agentischen Motiv, der im finalen Schritt in die Regressionsgleichung aufgenommen wurde, konnte keinen bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung der wirksamkeitsthematischen Zielwahl leisten, $t(166) = -.93, p = .353$.

Es folgte eine Analyse der Teilbereiche Macht und Leistung. Hier zeigte sich ein Haupteffekt des expliziten Machtmotivs ($B = 1.39$, $SE = .18$, $t(167) = 7.65$, $p < .001$), der ganze 22.9% zur Varianzaufklärung beitrug. Weder das implizite Machtmotiv ($p = .237$), noch der Interaktionsterm aus implizitem und explizitem Motiv ($p = .359$) leistete einen Beitrag zur Aufklärung der Varianz der gewählten Machtziele. Die Analyse der gewählten Leistungsziele ergab ebenfalls einzig einen 20.3% Varianz aufklärenden Haupteffekt für das explizite Leistungsmotiv ($B = 1.42$, $SE = .21$, $t(167) = 6.73$, $p < .001$; alle anderen Prädiktoren $p > .430$). Diese Befunde sprechen abermals für die Gültigkeit des Getrennte-Welten-Modells.

Wirksamkeits-, macht- und leistungsorientierte Zielkonstruktion

Nun wurden die konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele als abhängige Variable gewählt. Auch hier entpuppte sich die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit, die im ersten Schritt in die Regressionsgleichung eingeführt wurde, als zuverlässiger Prädiktor, $t(169) = 3.19$, $p = .002$, der 5.7% der Varianz aufklärte. Im zweiten Schritt wurde das implizite ($t(167) = .06$, $p = .920$) und das explizite agentische Motiv ($t(167) = .79$, $p = .428$) in die Gleichung eingeführt. Keines der Einzelmotive trug zur Varianzaufklärung bei. Auch der Interaktionsterm aus beiden Motiven leistete keinen signifikanten Beitrag ($t(166) = 1.20$, $p = .230$).

Die Analyse des machthematischen Teilbereichs ergab für keinen der Prädiktoren einen signifikanten Effekt (p 's $> .122$). Auch im leistungsthematischen Teilbereich leistete kein Prädiktor einen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung der konstruierten Leistungsziele (p 's $> .143$).

Tabelle 27: Lineare Regression von wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites und explizites agentisches Motiv (Studie 2)

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.100				
	Imaginationsfähigkeit		.82	.19	.32***	.12
2	Prädiktoren erster Ordnung	.253				
	<i>nAgency</i>		-.08	.16	-.03	-.04
	<i>sanAgency</i>		1.39	.17	.54***	.54***
3	Terme zweiter Ordnung	.003				
	<i>nAgency</i> × <i>sanAgency</i>		-.14	.15	-.06	-.06
	Kumulatives R^2	.357				
Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.057				
	Imaginationsfähigkeit		.38	.12	.24**	.22**
2	Prädiktoren erster Ordnung	.004				
	<i>nAgency</i>		.01	.12	.01	.01
	<i>sanAgency</i>		.10	.24	.06	.07
3	Terme zweiter Ordnung	.008				
	<i>nAgency</i> × <i>sanAgency</i>		.14	.11	.09	.09
	Kumulatives R^2	.069				

Anmerkungen: *nAgency* = implizites agentisches Motiv. *sanAgency* = explizites agentisches Motiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (vorgegebene Ziele) sind (1.169) für Block 1, (3.167) für Block 2 und (4.166) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (selbstgenerierte Ziele) sind (1.169) für Block 1, (3.167) für Block 2 und (4.166) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl

Nun wurde das Vorgehen für den gemeinschaftsorientierten Bereich wiederholt. Die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit, die im ersten Schritt in die Regressionsgleichung eingeführt wurde, leistete diesmal keinen statistisch bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung ($p = .114$). Im zweiten Schritt wurde das implizite und explizite Anschlussmotiv in die Gleichung aufgenommen. Hier zeigte sich wieder, dass sich das explizite Motiv zuverlässig zur Aufklärung der Varianz der Zielwahl eignete ($t(167) = 9.39$, $p < .001$). Durch diesen zweiten Schritt konnten insgesamt 34.2% Varianz aufgeklärt werden. Die multiplikative Verknüpfung beider Motive verfehlte die Signifikanzgrenze deutlich ($p = .572$), weswegen hier nicht von einer Interaktion der impliziten und expliziten Anschlussmotive im Sinne des Kanalisierungsmodells ausgegangen werden kann.

Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion

Das Vorgehen wurde für die konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele wiederholt. Hier zeigte sich im ersten Schritt der Regressionsanalyse, dass die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit 3.5% der Varianz der Ziele aufklärte ($t(169) = -2.47$, $p = .014$). Durch den zweiten Schritt der Analyse, der aus der Hinzunahme des impliziten und expliziten Anschlussmotivs bestand, erfolgte keine Aufklärung zusätzlicher Varianz. Beide Prädiktoren verfehlten die Signifikanzgrenze (p 's $> .260$). Es folgte im finalen dritten Schritt die Einführung des Interaktionsterms, der aus der multiplikativen Verknüpfung der beiden Einzelmotive bestand. Dieser trug 2.4% zur Aufklärung der Varianz der konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele bei ($t(166) = -2.08$, $p = .039$). Die Gestalt dieses signifikanten Interaktionseffekts wird in Abbildung 17 visuell verdeutlicht.

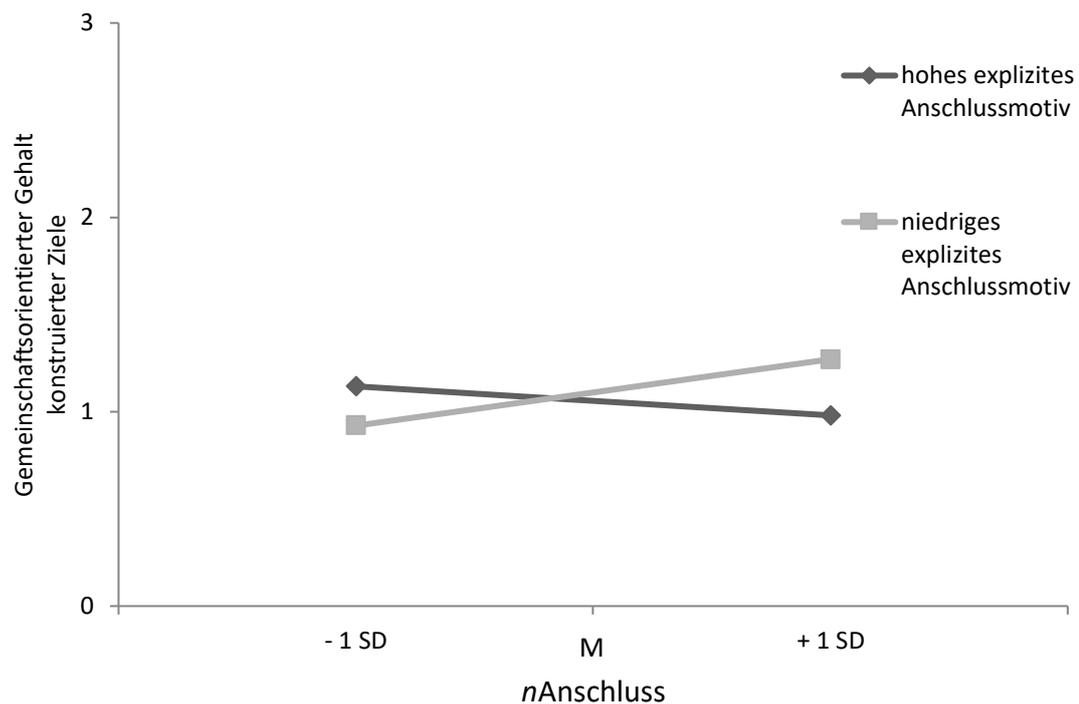


Abbildung 17. Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem (n Anschluss) und explizitem Anschlussmotiv (Studie 2). - 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Unter hoher Ausprägung des expliziten Anschlussmotivs zeigte sich ein negativer Zusammenhang zwischen dem Ausprägungsgrad des impliziten Anschlussmotivs und dem gemeinschaftsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele. Unter niedriger Ausprägung des expliziten Anschlussmotivs kehrte sich dieser Zusammenhang um. Die Form des Interaktionseffekts steht somit in Widerspruch zu den Erwartungen, die auf Basis der Kanalisierungshypothese formuliert wurden. Laut Kanalisierungsmodell wäre ein positiver Effekt des impliziten Motivs auf die Zielkonstruktion bei starker Ausprägung des expliziten Motivs zu erwarten gewesen. Aus diesem Grund lässt sich dieser Befund nicht als Hinweis auf die Gültigkeit der Kanalisierungshypothese heranziehen.

Tabelle 28: Lineare Regression von gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizites und explizites Anschlussmotiv (Studie 2)

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.015				
	Imaginationsfähigkeit		.34	.22	.12	.01
2	Prädiktoren erster Ordnung	.342				
	<i>n</i> Anschluss		.11	.18	.04	.05
	<i>san</i> Anschluss		1.67	.18	.59***	.60***
3	Terme zweiter Ordnung	.001				
	<i>n</i> Anschluss \times <i>san</i> Anschluss		.10	.18	.04	.04
	Kumulatives R^2	.358				
Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.035				
	Imaginationsfähigkeit		-.29	.12	-.19*	-.21*
2	Prädiktoren erster Ordnung	.007				
	<i>n</i> Anschluss		.13	.12	.09	.06
	<i>san</i> Anschluss		-.02	.12	-.01	-.03
3	Terme zweiter Ordnung	.024				
	<i>n</i> Anschluss \times <i>san</i> Anschluss		-.25	.12	-.16*	.16*
	Kumulatives R^2	.067				

Anmerkungen: *n*Anschluss = implizites Anschlussmotiv. *san*Anschluss = explizites Anschlussmotiv. Freiheitsgrade für *F*-Test (vorgegebene Ziele) sind (1.169) für Block 1, (3.167) für Block 2 und (4.166) für Block 3. Freiheitsgrade für *F*-Test (selbstgenerierte Ziele) sind (1.169) für Block 1, (3.167) für Block 2 und (4.166) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

6.7 Entspannungshypothese a

Manipulation Check

Bevor der Effekt der Versuchsbedingung auf die Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen untersucht wurde, erfolgte eine Überprüfung, ob die Entspannungsübung in der Experimentalbedingung auch diesmal eine Reduktion der Anspannung bewirkt hatte. Dies wurde erneut mit dem Verfahren der linearen Regression getestet. Als abhängige Variable diente die selbstberichtete Anspannung (Anspannung T2) zum zweiten Messzeitpunkt, also nach der experimentellen Manipulation. Als unabhängige Variable wurde im ersten Schritt die Variable Anspannung T1 – also die selbstberichtete Anspannung zu Beginn der Untersuchung – in die Gleichung eingeführt, um für etwaige Unterschiede vor der Manipulation statistisch zu kontrollieren. Im nächsten Schritt wurde dann die Versuchsbedingung als Prädiktor in die Gleichung eingeführt. Es zeigte sich, dass die selbstberichtete Anspannung zum ersten Messzeitpunkt einen signifikanten Einfluss auf die selbstberichtete Anspannung zum zweiten Messzeitpunkt hatte ($B = .53$, $SE = .07$, $t(169) = 5.25$, $p = .000$), mit Hilfe derer 26.1% Varianz aufgeklärt werden konnten. Die Variable Versuchsbedingung lieferte ebenfalls einen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung ($B = - 2.30$, $SE = .41$, $t(168) = - 5.61$, $p = .000$). Ganze 11.6% zusätzliche Varianz konnten durch den Prädiktor Versuchsbedingung aufgeklärt werden. Zur besseren Einschätzung wurde wieder die korrigierte Effektstärke nach Klauer (2001) berechnet. Demnach handelt es sich um eine Effektstärke von $d_{korr} = - 0.75$, also um einen Effekt, der nach Cohen (1988) als *mittlerer Effekt* einzustufen ist.

Tabelle 29: Mittelwerte und Standardabweichungen für die selbstberichtete Anspannung vor und nach der experimentellen Manipulation (Studie 2)

Zeitpunkt	Entspannungsbedingung		Anagrammbedingung	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Anspannung T1	9.06	3.28	8.86	3.28
Anspannung T2	6.96	2.60	9.15	3.63

Anmerkungen: Anspannung T1 = selbstberichtete Anspannung vor der experimentellen Manipulation. Anspannung T2 = selbstberichtete Anspannung nach der experimentellen Manipulation.

Um die Veränderung der selbstberichteten Anspannung innerhalb der Versuchsbedingungen zu bestimmen, wurde zusätzlich ein t-Test für verbundene Stichproben berechnet. Dieser Test ergab, dass sich die Anspannung der Versuchsteilnehmer in der Entspannungsbedingung vor und nach der Intervention signifikant voneinander unterschied ($t(78) = 6.95, p = .000$). Im Gegensatz dazu stellte der leichte Anstieg der selbstberichteten Anspannung in der Anagrammbedingung keinen statistisch bedeutsamen Unterschied dar ($t(91) = -.84, p = .404$). Nach der Überprüfung der grundsätzlichen Wirksamkeit der Entspannungsübung auf die selbstberichtete Anspannung konnte nun die Entspannungshypothese überprüft werden.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl

Die erste Analyse diente der Varianzaufklärung der gewählten wirksamkeitsorientierten Ziele, die als abhängige Variable in die Regressionsberechnung eingesetzt wurde. Im ersten Schritt wurde wieder die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit in die Regressionsgleichung eingesetzt, die einen Anteil von 10.1% in der Varianzaufklärung erzielte ($B = .82, SE = .19, t(169) = 4.35, p < .001$). Im zweiten Schritt wurde das implizite agentische Motiv sowie die Variable Versuchsbedingung in die Gleichung eingeführt. Beide verfehlten jedoch die Signifikanzgrenze ($p = .234$). Im dritten Schritt wurde der Interaktionsterm aus

implizitem Motiv und Versuchsbedingung getestet, jedoch erwies sich auch dieser nicht als signifikanter Prädiktor ($p = .457$).

Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion

Das Vorgehen wurde wiederholt, jedoch wurden nun die konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele als abhängige Variable gewählt. Im ersten Schritt der Analyse entpuppte sich die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit erneut als signifikanter Prädiktor ($B = .38$, $SE = .12$, $t(169) = 3.19$, $p = .002$) und leistete einen Beitrag von 5.7% zur Varianzaufklärung. Die Prädiktoren implizites agentisches Motiv und Versuchsbedingung, die im zweiten Schritt in die Regressionsgleichung eingeführt wurden, erzielten keinen bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung (p 's $> .342$). Genauso wenig konnte der Interaktionsterm aus Motiv und Versuchsbedingung einen Anteil an der Aufklärung der Varianz der selbstgenerierten Agency-Ziele leisten ($p = .242$).

Macht- und leistungsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Nun wurden die Analysen für die getrennten Bereiche Macht und Leistung wiederholt. Zur Aufklärung der Varianz der gewählten Machtziele leistete keiner der einzelnen Prädiktoren (p 's $> .324$) und auch nicht der Interaktionsterm aus implizitem Machtmotiv und Versuchsbedingung einen signifikanten Beitrag ($p = .356$). Ein vergleichbares Bild zeigte sich in der Analyse der konstruierten machtorientierten Ziele (p 's $> .323$). Auch im leistungsthematischen Bereich besaßen die Prädiktoren im Hinblick auf die Varianzaufklärung der gewählten Ziele keinerlei prädiktive Validität (p 's $> .331$). Allerdings erzielte der Interaktionsterm aus implizitem Leistungsmotiv und Versuchsbedingung einen zusätzlichen Anteil der Varianzaufklärung der konstruierten Leistungsziele, $t(166) = -2.29$, $p = .023$. Die Form dieses Interaktionseffekts ist in

Abbildung 18 dargestellt. Bei Betrachtung der Abbildung ist zunächst auffällig, dass sich der leistungsthematische Gehalt konstruierter Ziele bei Versuchspersonen in der Entspannungsbedingung mit zunehmender Ausprägung des impliziten Leistungsmotivs deutlich verringert. Die Durchführung einer Entspannungsübung hatte offenbar einen negativen Effekt auf die leistungsthematische Zielkonstruktion der Probanden. In der Anagrammbedingung verhält es sich umgekehrt. Bei zunehmender Stärke des Leistungsmotivs erfährt auch der leistungsthematische Gehalt der Ziele einen leichten Zuwachs. Dieser Befund wird im Diskussionsteil (Kapitel 8) dieser Arbeit ausführlich besprochen. Dennoch ist an dieser Stelle festzuhalten, dass die Entspannungshypothese a durch die Daten von Studie 2 im wirksamkeits-, macht- und leistungsorientierten Bereich keine Unterstützung erfährt.

Tabelle 30: Lineare Regression von konstruierten leistungsorientierten Zielen auf implizites Leistungsmotiv und Versuchsbedingung (Studie 2)

Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.037				
	Imaginationsfähigkeit		.42	.16	.19*	.19*
2	Prädiktoren erster Ordnung	.014				
	<i>n</i> Leistung		-.24	.17	-.11	.05
	Bedingung		-.24	.33	-.06	-.06
3	Terme zweiter Ordnung	.029				
	<i>n</i> Leistung × Bedingung		-.75	.33	-.24*	-.24*
	Kumulatives R^2	.080				

Anmerkungen: Freiheitsgrade für *F*-Test sind (1.69) für Block 1, (3.167) für Block 2 und (4.166) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

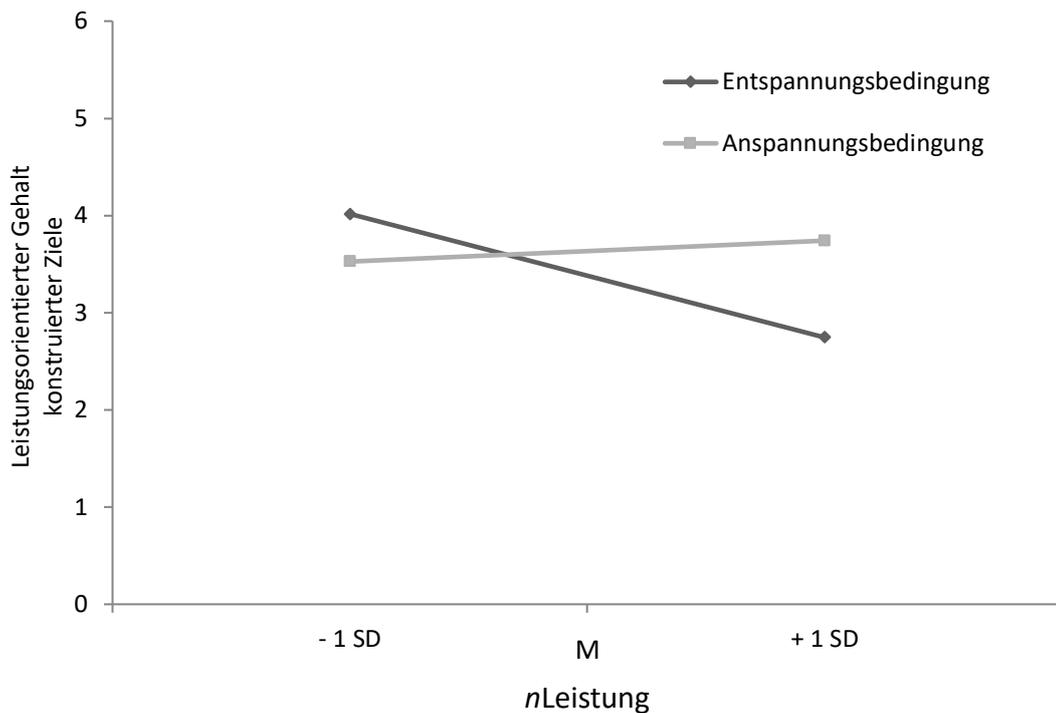


Abbildung 18. Leistungsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem Leistungsmotiv (n Leistung) und Versuchsbedingung (Studie 2). - 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert Motivskala.

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Es folgte die Überprüfung der Entspannungshypothese a für den gemeinschaftsorientierten Bereich. Der Interaktionsterm aus implizitem Anschlussmotiv und Versuchsbedingung erzielte jedoch weder für gewählte, noch für konstruierte gemeinschaftsorientierte Ziele statistische Signifikanz (p 's > .801).

6.8 *Entspannungshypothese b*

Zur Überprüfung, ob der Effekt der Entspannungsübung unter dem moderierenden Einfluss der Variable Handlungsorientierung nach Misserfolg stand, wurden die Regressionsgleichungen um diese Variablen erweitert und die Analysen erneut durchgeführt. Es zeigte sich auf breiter Ebene – d.h. sowohl im Bereich der

gewählten als auch im der konstruierten Ziele in allen motivthematischen Bereichen - dass von einer Wechselwirkung mit HOM nicht auszugehen war. (p 's > .295).

6..9 *Entspannungshypothese c*

Es folgte die Wiederholung der Analysen, um eine mögliche Moderatorfunktion von Neurotizismus zu prüfen. Die Analyse der *gewählten* wirksamkeitsorientierten Ziele ergab keinen Interaktionseffekt zwischen implizitem agentischen Motiv, Versuchsbedingung und Neurotizismus ($p = .353$). Allerdings erzielte dieser Interaktionsterm in der Analyse der *konstruierten* wirksamkeitsorientierten Ziele einen statistisch bedeutsamen Anteil von 3.7% zusätzlicher Varianzaufklärung. Die visuelle Veranschaulichung dieses Effekts (Abbildung 19) verdeutlicht, dass die Ausprägung des impliziten agentischen Motivs niedrig neurotischer Personen unter Entspannung deutlich positiv mit dem wirksamkeitsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele zusammenhängt. In der Kontrollbedingung verhielt sich dieser Zusammenhang umgekehrt. Einen gegenteiligen Effekt hatte die Durchführung der Entspannungsübung bei Personen mit hohem Neurotizismuswert: Mit zunehmender Ausprägung des agentischen Motivs sank hier der wirksamkeitsthematische Gehalt der Ziele ab. In der Anagrammbedingung erzielten hoch neurotische Versuchspersonen in Abhängigkeit zur Motivstärke leicht höhere Werte in der wirksamkeitsorientierten Zielbildung. Die Form dieser Interaktion steht somit in Widerspruch zu den Vorhersagen, die auf Basis der Entspannungshypothese c getroffen wurden, laut derer erwartet wurde, dass insbesondere hoch neurotische Personen von der Durchführung einer Entspannungsübung im Sinne motivkongruenter Zielbildung profitieren. Stattdessen weist die Form des Interaktionseffekts darauf hin, dass die Entspannungsübung für diese Personengruppe das Gegenteil bewirkte.

Tabelle 31: Lineare Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv, Versuchsbedingung und Neurotizismus (Studie 2)

Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.008				
	<i>nAgency</i>		.00	.13	.00	-.06
	Bed.		-.29	.25	-.09	-.07
	Neurotizismus		-.01	.13	-.01	.02
2	Terme zweiter Ordnung	.012				
	<i>nAgency</i> × Bed.		.27	.26	.12	.11
	<i>nAgency</i> × Neurotizismus		-.15	.15	-.08	-.08
	Bed. × Neurotizismus		-.10	.26	-.04	-.08
3	Terme dritter Ordnung	.037				
	<i>nAgency</i> × Bed. × Neurotizismus		-.77	.30	-.29*	-.29*
	Kumulatives R^2	.056				

Anmerkungen: *nAgency* = implizites agentisches Motiv. Bed. = Versuchsbedingung. Freiheitsgrade für *F*-Test sind (3.167) für Block 1, (6.164) für Block 2 und (7.163) für Block 3.

$p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

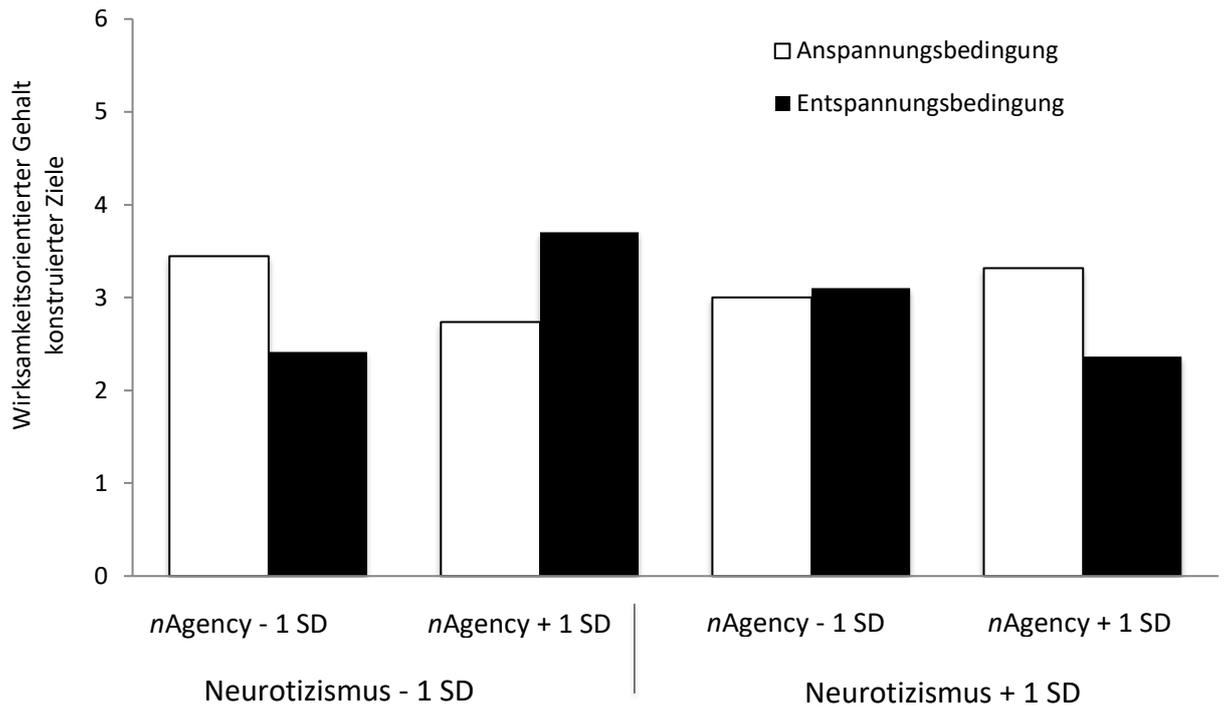


Abbildung 19. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv ($nAgency$), Versuchsbedingung und Neurotizismus (Studie 2). $- 1 SD / + 1 SD$ entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert.

Leistungs- und machtorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Die Zerlegung des wirksamkeitsorientierten Bereichs in die Teilbereiche Macht und Leistung ergab keine signifikanten 3-fach-Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven, Versuchsbedingung und Neurotizismus (p 's $> .149$). Die Inspektion dieser Daten deutete jedoch an, dass der berichtete Interaktionseffekt zwischen implizitem agentischen Motiv, Versuchsbedingung und Neurotizismus eher auf die Struktur der Daten im leistungsthematischen Bereich zurückgeführt werden kann.

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Die Analysen der gewählten und konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele ergab keine Wechselwirkung zwischen implizitem Affiliationsmotiv, Versuchsbedingung und Neurotizismus (p 's > .315).

6.10 Entspannungs-Kanalierungshypothese

Im letzten Analyseabschnitt sollte erneut eine ganze Reihe von Regressionsanalysen berechnet werden, um die Überprüfung der Entspannungs-Kanalierungshypothese zu ermöglichen. Die Vorgehensweise glich den zuvor beschriebenen Auswertungsstrategien. Auf die Kontrolle der Imaginationsfähigkeit wurde verzichtet, um die Anzahl an Prädiktoren auf ein Mindestmaß zu reduzieren, da diese – um auf Dreifach-Interaktionsniveau vorstoßen zu können – durch die Vielzahl an benötigten Einzelprädiktoren und Zweifachinteraktionstermen recht hoch ist.

Im Bereich der gewählten wirksamkeitsorientierten Ziele fand sich kein Hinweis auf einen signifikanten Effekt der Interaktion zwischen implizitem und explizitem agentischen Motiv mit der Versuchsbedingung ($p > .196$). Allerdings erzielte die Einführung dieses Terms in der Analyse der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele statistische Signifikanz ($t(163) = 2.04, p = .043$). Mit Hilfe dieses Interaktionsterms konnten zusätzliche 3.2% Varianz aufgeklärt werden.

Abbildung 20 schlüsselt diesen verflochtenen Effekt auf. Bei Betrachtung zeigt sich zunächst, dass sich der wirksamkeitsthematische Gehalt der konstruierten Ziele zwischen Versuchspersonen der Anagrammbedingung (weiße Balken) nicht sichtbar unterscheidet, also keiner systematischen Abhängigkeit der impliziten und expliziten Motivwerte unterliegt. Betrachtet man die schwarzen Balken, welche die Probanden der Entspannungsbedingung repräsentieren, fällt vor allem der Unterschied im wirksamkeitsthematischen Gehalt der Ziele von Personen mit hohem explizitem

agentischen Motiv auf, der eng mit der Ausprägung des impliziten agentischen Motivs verknüpft ist. Das implizite agentische Motiv steht bei Personen mit niedrigem explizitem agentischen Motiv in negativer Beziehung zu dem wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele. Das Gegenteil ist bei Personen mit hoch ausgeprägtem explizitem agentischen Motiv der Fall. Hier besteht ein positiver Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten agentischen Motivs und dem wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele. Die visuelle Inspektion dieses Interaktionseffekts lässt die Interpretation zu, dass die Durchführung einer Entspannungsübung für Personen mit hohem explizitem agentischen Motiv einen Effekt erzielt, der in die vorhergesagte – also kongruenzfördernde – Richtung verläuft.

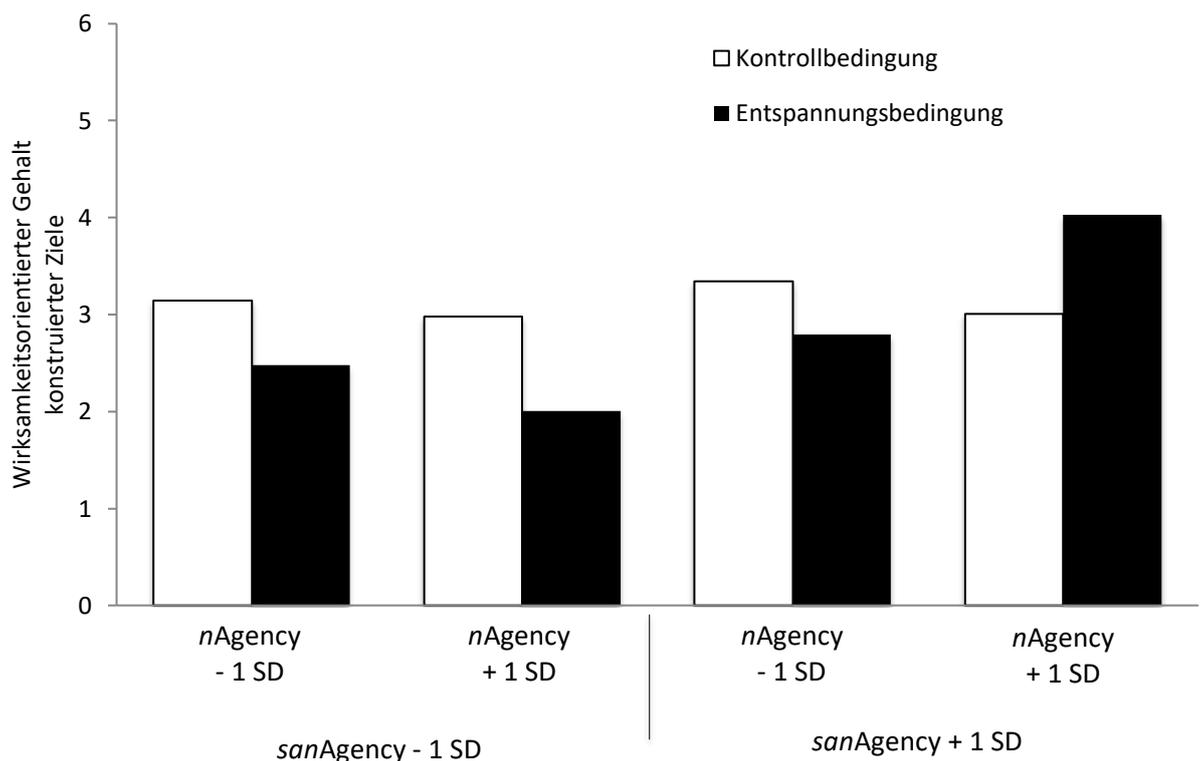


Abbildung 20. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv (*nAgency*), Versuchsbedingung und explizitem agentischen Motiv (*sanAgency*) in Studie 2. – 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Die Form dieses Interaktionseffekts passt somit zu den Vorhersagen, die auf Basis der Entspannungs-Kanalierungshypothese getroffen wurden und stellt somit eine erste Unterstützung dieser Hypothese dar.

Tabelle 32: Lineare Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites Agency-Motiv, explizites Agency-Motiv und Versuchsbedingung (Studie 2)

Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.029				
	<i>nAgency</i>		.00	.13	.00	-.08
2	<i>sanAgency</i>		.08	.04	.14	.03
	Bedingung		-.29	.25	-.09	-.09
	Terme zweiter Ordnung	.039				
3	<i>nAgency</i> × <i>sanAgency</i>		.19	.12	.13	-.03
	<i>nAgency</i> × Bedingung		.29	.25	.13	.15
	<i>sanAgency</i> × Bedingung		.50	.25	.20*	.21*
	Terme dritter Ordnung	.023				
	<i>nAgency</i> × Bedingung × <i>sanAgency</i>		.47	.23	.23*	.23*
	Kumulatives R^2	.091				

Anmerkungen: *nAgency* = implizites agentisches Motiv. *sanAgency* = explizites agentisches Motiv. Bed. = Versuchsbedingung. Freiheitsgrade für F -Test sind (3.167) für Block 1, (6.164) für Block 2 und (7.163) für Block 3. $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Um die Stärke dieses Effekts einschätzen zu können, wurden nun wieder Effektstärken in Form von Cohens q berechnet. Zunächst wurde die Stichprobe nach der Ausprägung des expliziten agentischen Motivs sortiert. Im nächsten Schritt wurde eine neue Variable generiert, die widerspiegelte, ob eine Person einen *sanAgency*-Wert von -1 SD oder darunter, zwischen -1 SD und $+1$ SD, oder über $+1$ SD hatte. Die Stichprobe wurde nach dieser neu gebildeten Variable sowie zusätzlich nach der Variable Versuchsbedingung aufgeteilt, um im folgenden Schritt Korrelationen zwischen implizitem agentischen Motiv und konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen getrennt für diese Teilstichproben berechnen und darstellen zu können. Es zeigte

sich jedoch, dass aufgrund der Extremwerte einzelner Probanden in Verbindung mit der sehr geringen Anzahl an Probanden in den einzelnen Zellen die zuvor beschriebene Aufteilung nach dem expliziten agentischen Motiv in die Kategorien -1 / +1 Standardabweichung unter bzw. über dem Mittelwert im Falle der vorliegenden Daten nicht zielführend war. Daher wurden neue, breitere Kategorien gebildet, um die Auswirkung einzelner Probanden mit extremen Werten abzumildern. Dazu wurde der Median des expliziten agentischen Motivs berechnet und die Stichprobe an diesem Wert geteilt. Auf diese Weise entstanden oberhalb des Medians zwei nahezu gleich große Gruppen von Probanden, mit Hilfe derer die Einschätzung der Effektstärke, welche aus dem Vergleich dieser beiden Gruppen beruhte, möglich war. Die Werte für die entsprechenden Korrelationen und Effektstärken sind in Tabelle 33 dargestellt.

Die Tabelle verdeutlicht, dass Versuchspersonen mit einer Ausprägung des expliziten agentischen Motivs über dem Median der Stichprobe einen höheren Zusammenhang zwischen implizitem agentischen Motiv und wirksamkeitsorientierten Zielen aufwiesen, wenn sie zuvor eine Entspannungsübung durchführten ($r = .373$), als wenn sie schwierige Anagrammaufgaben bearbeiteten ($r = -.100$). Die Gegenüberstellung dieser beiden Korrelationen ergab eine Effektstärke von Cohen's $q = .49$ – also einen Effekt, der nach Cohen (1988) als mittlerer Effekt zu interpretieren ist. Unterhalb des Medians betrug die Effektstärke, die auf dem Vergleich der Personengruppen der Anspannungs- ($r = -.063$) und Entspannungsbedingung ($r = -.229$) beruhte, $q = .17$ und stellte somit einen sehr schwachen Effekt in umgekehrter Richtung dar.

Tabelle 33: Korrelationen zwischen implizitem agentischen Motiv und konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen sowie Effektstärken aufgeteilt nach Handlungs- vs. Lageorientierung und Versuchsbedingung (Studie 2)

	Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion			
	Entspannungsbedingung	Kontrollbedingung	<i>p</i>	Cohen's <i>q</i>
<i>sanAgency</i> unter Median	-.229 (N = 36)	-.063 (N = 50)	.227	.17
<i>sanAgency</i> über Median	.373* (N = 43)	-.100 (N = 42)	.014	.49

Anmerkungen: Die Werte in den Zellen beziehen sich auf die Korrelationen zwischen implizitem Agency-Motiv und Zielen. Spalte *p* bezieht sich auf den Vergleich der jeweiligen Korrelationskoeffizienten.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Macht- und leistungsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Nun erfolgte die Analyse des macht- und leistungsthematischen Bereichs. Zunächst wurde die machtthematische Zielwahl auf das implizite und explizite Machtmotiv sowie die Versuchsbedingung zurückgeführt. Hier zeigte sich, dass diese Variablen in Interaktion einen Effekt auf die Ziele besaßen ($t(163) = 2.44, p = .016$), der zu 2.3% zusätzlicher Varianzaufklärung führte und in Abbildung 21 visuell veranschaulicht ist. Die Abbildung verdeutlicht, dass das implizite Machtmotiv bei Personen mit hohem explizitem Machtmotiv unter Entspannung in keinem erkennbaren Zusammenhang zur Wahl machtthematischer Ziele steht. Bei Personen mit geringem selbstattribuiertem Machtmotiv ist hingegen ein schwach negativer Effekt des impliziten Motivs auf die Wahl machtorientierter Ziele zu erkennen. Während dieser Effekt unter Anspannung einen leicht positiven Zusammenhang erkennen lässt, ist hingegen unter Personen mit hohem selbstattribuiertem Machtmotiv ein negativer Effekt des impliziten Machtmotivs auf die machtorientierte Zielwahl erkennbar. Die Form der Interaktion entspricht allerdings nicht den Vorhersagen der Entspannungskanalisationshypothese, aufgrund derer ein positiver Zusammenhang zwischen der

Ausprägung des impliziten Machtmotivs und dem machthematischen Gehalt der gewählten Ziele bei Personen mit hohem explizitem Machtmotiv unter Entspannung anzunehmen gewesen wäre. Daher kann dieser Befund nicht als Unterstützung des Entspannungs-Kanalierungsmodells herangezogen werden.

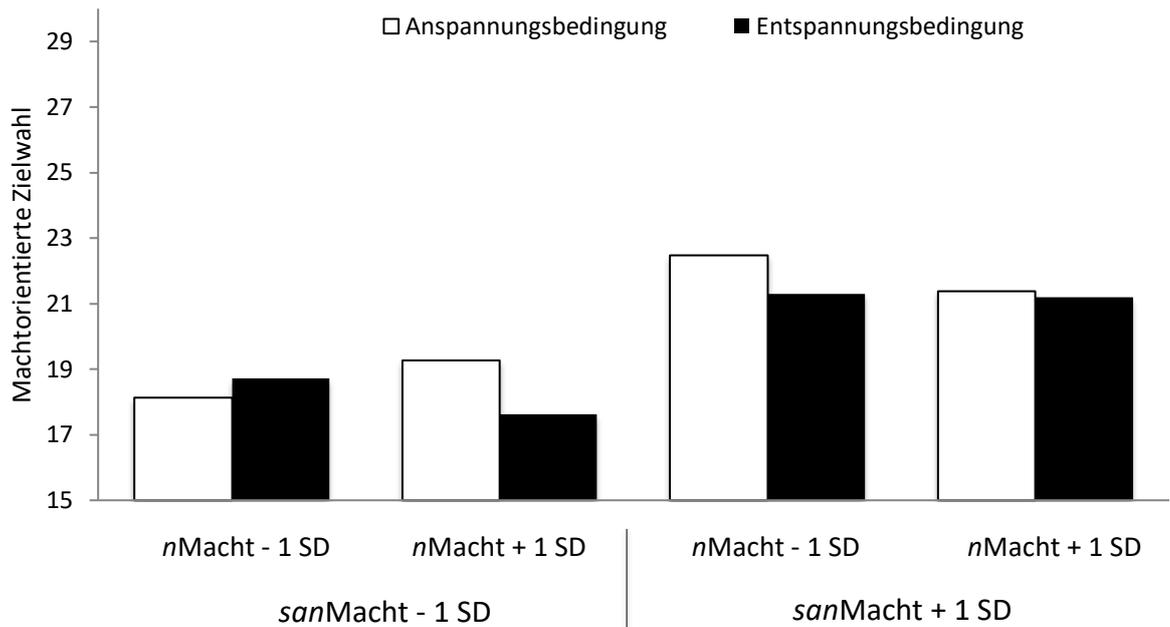


Abbildung 21. Machtorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Machtmotiv ($nMacht$), explizitem Machtmotiv ($sanMacht$) und Versuchsbedingung (Studie 2). $-1 SD / +1 SD$ entsprechen Werten jeweils $1 SD$ -Einheit unter und über dem Mittelwert.

Die Analysen der *konstruierten* Machtziele ergaben keinen signifikanten Interaktionseffekt zwischen implizitem und explizitem Machtmotiv und der Variable Versuchsbedingung ($p = .382$). Auch die Analyse der gewählten und konstruierten leistungsorientierten Ziele erbrachte keinerlei Befunde, die auf eine Wechselwirkung der impliziten und expliziten Motive mit der Versuchsbedingung hingewiesen hätten (p 's $> .222$).

Tabelle 34: Regression von gewählten machtorientierten Zielen auf implizites und explizites Machtmotiv und Versuchsbedingung (Studie 2)

Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.333				
	<i>nMacht</i>		-.24	.17	-.09	.37
	<i>sanMacht</i>		1.55	.17	.57***	.59***
	Bedingung		-.53	.34	-.10	-.09
2	Terme zweiter Ordnung	.005				
	<i>nMacht</i> × Bedingung		-.21	.36	-.06	-.08
	<i>sanMacht</i> × Bedingung		-.01	.08	-.02	-.03
	<i>nMacht</i> × <i>sanMacht</i>		-.04	.04	-.13	-.44*
3	Terme dritter Ordnung	.023				
	<i>nMacht</i> × <i>sanMacht</i> × Bedingung		.81	.33	.22*	.22*
	Kumulatives R^2	.362				

Anmerkungen: *nMacht* = implizites Machtmotiv. *sanMacht* = explizites Machtmotiv. Bed. = Versuchsbedingung. Freiheitsgrade für *F*-Test sind (1.67) für Block 1, (3.164) für Block 2 und (4.163) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion

Weder für gewählte noch für konstruierte gemeinschaftsorientierte Ziele konnte der Interaktionsterm aus implizitem und explizitem Anschlussmotiv sowie Versuchsbedingung einen Beitrag zur Varianzaufklärung leisten (p 's > .064).

6.11 Sekundäre Analysen – Berechnung der vorherrschenden Motivdisposition

In den folgenden Schritten sollte die prädiktive Validität der vorherrschenden Motivdisposition überprüft werden. Alle Modellvorstellungen wurden dazu erneuten Analysen unterzogen, jedoch wurde diesmal die implizit und explizit vorherrschende Motivdisposition als unabhängige Variable in die Berechnungen eingeführt.

Getrennte-Welten- und Kanalisierungshypothese

Zunächst sollte die Getrennte-Welten-Hypothese und Kanalisierungshypothese überprüft werden. Der wirksamkeitsthematische Gehalt der gewählten Ziele wurde als abhängige Variable in die Berechnung eingesetzt. Im ersten Schritt wurde die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit als unabhängige Variable eingeführt. Es folgte die implizite und explizite prädominante Motivdisposition. Im letzten Schritt wurde der Interaktionsterm aus impliziter und expliziter PMD mit aufgenommen, um auf eine mögliche Interaktion beider Motivmaße hin zu testen.

Zunächst wurden die Berechnungen für den wirksamkeitsthematischen Gehalt der gewählten Ziele durchgeführt. Es zeigte sich ein deutlicher Haupteffekt für die explizite prädominante Motivdisposition ($B = .75$, $SE = .15$ $t(167) = 5.20$, $p < .001$), der 13 % Varianzaufklärung leistete. Die implizite PMD hatte keinen bedeutsamen Einfluss ($p = .905$). Der Interaktionsterm aus impliziter und expliziter PMD führte zu keiner zusätzlichen Varianzaufklärung ($p = .891$).

Dieselbe Berechnung wurde für konstruierte Ziele wiederholt. Auch hier zeigte sich kein Haupteffekt der einzelnen PMD-Werte (p 's $> .453$). Der Interaktionsterm aus beiden Maßen leistete keinen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung (p 's = $.310$).

Diese Berechnungen sollten nun auch für die gemeinschaftsorientierten Ziele wiederholt werden. Zunächst wurde der gemeinschaftsorientierte Gehalt der gewählten Ziele als abhängige Variable in die Analyse aufgenommen. Es zeigte sich abermals ein signifikanter Haupteffekt der expliziten PMD, mithilfe dieser 17.1 % Varianz aufgeklärt werden konnten ($B = -.92$, $SE = .16$, $t(167) = -5.69$, $p < .001$). Der Interaktionsterm aus impliziter und expliziter PMD erzielte in der Vorhersage der gewählten gemeinschaftsorientierten Ziele keine statistische Signifikanz ($p = .329$). Der gemeinschaftsorientierte Gehalt der konstruierten Ziele konnte weder mit einzelnen PMD-Werten noch mit der multiplikativen Verknüpfung beider vorhergesagt werden

(p 's > .081). Somit erbrachten die Analysen mit prädominanten Motivmaßen vor dem Hintergrund der Getrennte-Welten- und Kanalisierungshypothese keine zusätzlichen Befunde. Die Getrennte-Welten-Hypothese wurde durch diese Befunde abermals unterstützt.

Entspannungshypothese a

Bei der Überprüfung der Entspannungshypothese mit PMD-Werten zeigte sich, dass der Interaktionsterm aus PMD-Wert und Versuchsbedingung in der Vorhersage der gewählten wirksamkeitsorientierten Ziele keinen Beitrag zur Varianzaufklärung leistete, $B = -.35$, $SE = .26$, $t(166) = -1.33$, $p = .186$. Dieser Term erzielte allerdings in der Vorhersage der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele statistische Signifikanz, $t(166) = 3.35$, $p = .029$. Der Interaktionseffekt ist in Abbildung 22 veranschaulicht. Bei näherer Betrachtung zeigt sich, dass der wirksamkeitsthematische Gehalt konstruierter Ziele von Personen unter Entspannung mit zunehmender Dominanz des agentischen Motivs im Verhältnis zum Anschlussmotiv steigt. Diese Beobachtung lässt sich als Steigerung motivationaler Kongruenz interpretieren, da Personen mit vorherrschendem Anschlussmotiv sich durch einen niedrigen, Personen mit vorherrschendem agentischen Motiv sich durch einen höheren wirksamkeitsthematischen Gehalt konstruierter Ziele auszeichnen. In der Anagrammbedingung zeigt sich dieser Zusammenhang nicht – ganz im Gegenteil. Mit zunehmender Dominanz des agentischen Motivs sinken dort die Werte des wirksamkeitsthematischen Gehalts der konstruierten Ziele. Somit liegt in dieser zweiten Studie ein weiterer Hinweis auf die Gültigkeit des Entspannungsmodells im wirksamkeitsthematischen Bereich vor.

Tabelle 35: Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizite prädominante Motivdisposition und Versuchsbedingung (Studie 2)

Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.057				
	Imaginationsfähigkeit		.38	.12	.24**	.25**
2	Prädiktoren erster Ordnung	.009				
	<i>n</i> PMD		.06	.08	.06	-.09
	Bedingung		-.23	.24	-.07	-.07
3	Terme zweiter Ordnung	.027				
	<i>n</i> PMD × Bedingung		.36	.17	.22*	.22*
	Kumulatives R^2	.080				

Anmerkungen: *n*PMD = prädominante Motivdisposition. Bed. = Versuchsbedingung. Freiheitsgrade für F -Test sind (1.169) für Block 1, (3.167) für Block 2 und (4.166) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

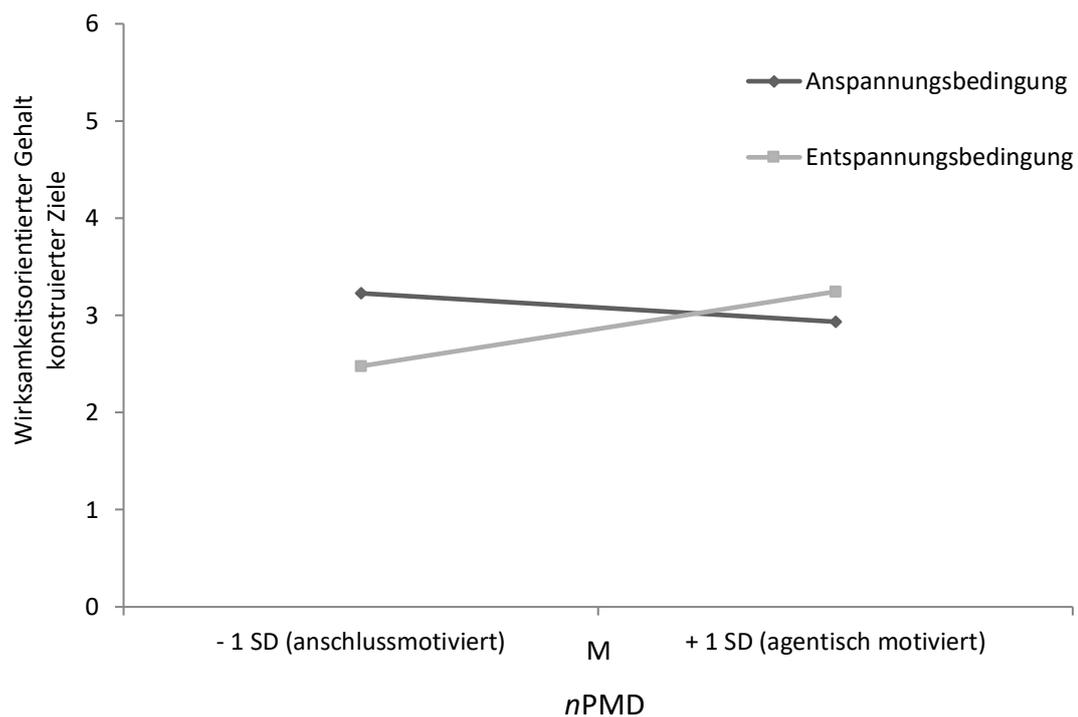


Abbildung 22. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von prädominanter Motivdisposition (PMD) und Versuchsbedingung (Studie 2). - 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der PMD-Motivskala.

Zur Einschätzung der Effektstärke wurden zunächst Korrelationen zwischen PMD und konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen getrennt für beide Versuchsgruppen berechnet. Diese Korrelationen betragen in der Entspannungsgruppe $r = .189$ und in der Anspannungsgruppe $r = -.087$. Nach Eid, Gollwitzer & Schmidt (2011) unterscheiden sich diese beiden Korrelationen signifikant voneinander ($p = .037$). Diese Korrelationen wurden z-standardisiert und voneinander subtrahiert, um ein Effektstärkemaß in Form von Cohens q zu erhalten. Es ergab sich mit $q = .28$ ein Wert, der als kleiner Effekt zu interpretieren ist.

Im Bereich der Gemeinschaftsorientierung konnte weder im Hinblick auf die gemeinschaftsorientierte Zielwahl ($p = .930$) noch auf die gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion ($p = .645$) ein Interaktionseffekt zwischen impliziter PMD und Versuchsbedingung nachgewiesen werden.

Entspannungshypothese b

Analysen, in denen auf eine zusätzliche Moderation durch HOM getestet wurde, blieben mit PMD-Maßen erfolglos (p 's $> .240$).

Entspannungshypothese c

Die Analyse der gewählten gemeinschaftsorientierten Ziele ergab einen signifikanten Interaktionseffekt zwischen impliziter PMD, Versuchsbedingung und Neurotizismus, der in Abbildung 23 visuell veranschaulicht ist. Bei Betrachtung der Personen, die eine Entspannungsübung durchgeführt hatten (schwarze Balken), wird deutlich, dass die implizite PMD mit Neurotizismus miteinander in entgegengesetzter Form interagiert. Während die Bindung an gewählte gemeinschaftsorientierte Ziele bei Personen mit niedrigem Neurotizismuswert leicht in kongruenter Richtung beeinflusst wird (vorwiegend anschlussmotivierte Personen binden sich stärker an

gemeinschaftsorientierte Ziele als vorwiegend agentisch motivierte Personen), entsteht bei Personen mit hohen Werten auf der Neurotizismus-Skala ein entgegengesetztes Bild. Eine Prädominanz des agentischen Motivs ist bei hoch neurotischen Personen unter Entspannung mit einer stärkeren Auswahl verknüpft und bei vorherrschendem Anschlussmotiv mit einer verminderten Auswahl gemeinschaftsorientierter Ziele assoziiert. Die Form der Interaktion steht nicht mit der Entspannungshypothese c in Einklang und lässt sich daher nicht als Unterstützung des Entspannungsmodells c heranziehen.

Im Rahmen der restlichen Analysen (wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion sowie gemeinschaftsorientierte Zielwahl und Zielkonstruktion) konnte kein Interaktionseffekt zwischen den Variablen implizite PMD, Versuchsbedingung und Neurotizismus nachgewiesen werden ($p's > .129$).

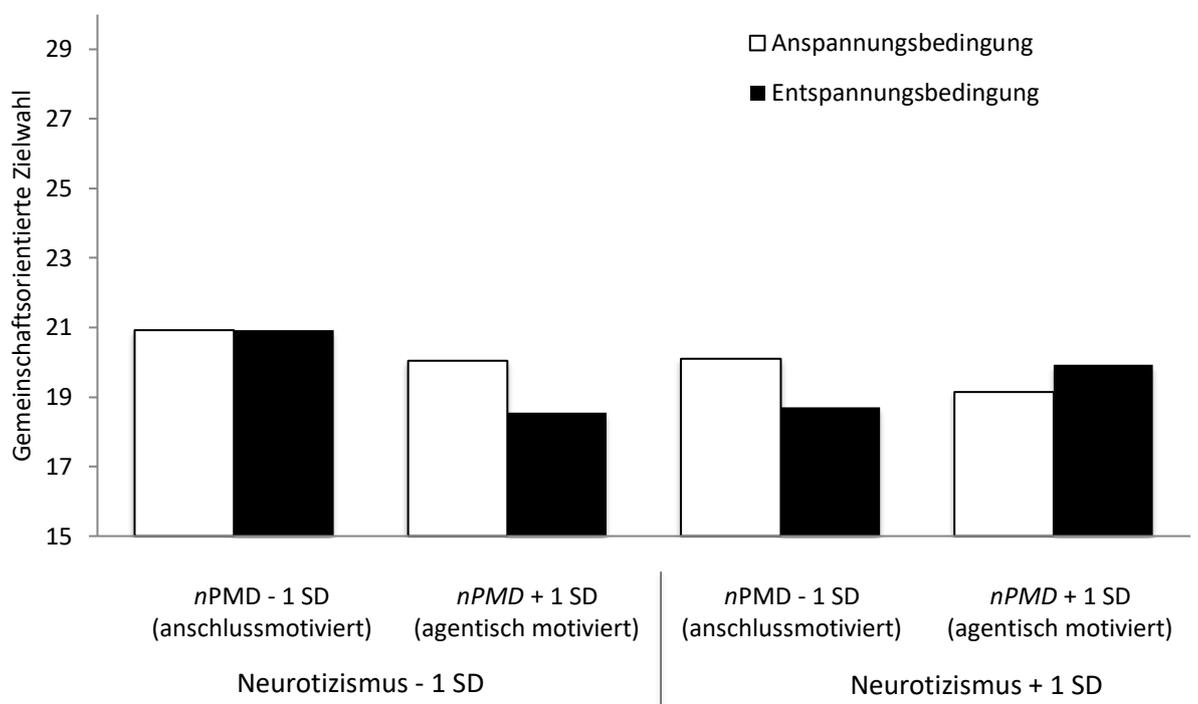


Abbildung 23. Gemeinschaftsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem prädominantem Motivmaß ($nPMD$), Neurotizismus und Versuchsbedingung (Studie 2). - 1 SD / + 1 SD entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert.

Tabelle 36: Regression von gewählten gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizite prädominante Motivdisposition, Neurotizismus und Versuchsbedingung (Studie 2)

Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.038				
	<i>nPMD</i>		-.28	.15	-.14	-.16
	Neurotizismus		-.32	.21	-.11	-.15
	Bedingung		-.38	.43	-.07	-.09
2	Terme zweiter Ordnung	.025				
	<i>nPMD</i> × Neurotizismus		.30	.15	.16*	-.08
	<i>nPMD</i> × Bedingung		.13	.30	.04	.04
	Neurotizismus × Bedingung		.13	.44	.03	.05
3	Terme dritter Ordnung	.025				
	<i>nPMD</i> × Neurotizismus × Bedingung		.63	.30	.23*	.23*
	Kumulatives R^2	.088				

Anmerkungen: *nPMD* = implizites prädominante Motivdisposition. Bed = Versuchsbedingung. Freiheitsgrade für *F*-Test sind (1.67) für Block 1, (3.164) für Block 2 und (4.163) für Block 3.

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

Kombination Kanalisierung- und Entspannungshypothese

Die Regression von wirksamkeits- und gemeinschaftsorientierten Zielen auf implizite PMD, explizite PMD und Versuchsbedingung erbrachte unabhängig vom Erfassungsformat der Ziele keine signifikanten Befunde (p 's $> .523$). Hinweise auf die Gültigkeit des Entspannungs-Kanalisierungsmodells konnten mithilfe von Analysen, die mit PMD-Werten durchgeführt wurden, also nicht erzielt werden.

Zusammenfassung der Befunde

Im Folgenden sollen die Ergebnisse dieser zweiten Studie zusammenfassend dargestellt werden. Anschließend wird eine Bewertung der Ergebnisse vorgenommen sowie ein Fazit unter Bezugnahme auf die Forschungshypothesen gezogen. In Tabelle 37 sind die Befunde im Überblick dargestellt.

Tabelle 37: Überblick über die Hauptbefunde von Studie 2

Hypothese	Zielwahl	Zielkonstruktion
Getrennte-Welten-Hypothese	signifikant für alle Inhaltsbereiche	n.s.
Kanalierungshypothese	n.s.	signifikant für GO**
Entspannungshypothese a	n.s. n.s.	signifikant für WO* signifikant für LO**
Entspannungshypothese b	n.s.	n.s.
Entspannungshypothese c	signifikant für GO*/**	signifikant für WO**
Kombination aus Kanalierungs- und Entspannungshypothese	signifikant für MO**	signifikant für WO

Anmerkungen: WO = Wirksamkeitsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung. LO = Leistungsorientierung. MO = Machtorientierung.

* Analyse mit prädominanten Motivwerten

** erwartungswidrige Form des Interaktionseffekts

Getrennte-Welten-Hypothese

Durch die vorliegenden Daten konnte erneut die Vorstellung empirisch gestützt werden, dass die Auswahl von Zielen höchst zuverlässig durch explizite Motive vorhergesagt werden kann. Dies galt auch, wenn prädominante explizite Motivwerte als Prädiktoren verwendet wurden. Die Vorhersage konstruierter Ziele durch implizite Motive bzw. prädominante implizite Motivwerte gelang in dieser Studie nicht. Ebenso besaßen explizite Motive im Hinblick auf frei konstruierte Ziele keine prädiktive

Validität. Diese Befunde stellen eine weitere empirische Evidenz für das Getrennte-Welten-Modell dar.

Kanalierungshypothese

Die Idee, dass implizite Motive nur auf die Bildung von Zielen wirken können, wenn ein entsprechendes starkes explizites Motiv vorhanden ist, konnte durch die Daten dieser zweiten Studie nicht gestützt werden. Zumindest nicht ohne die Berücksichtigung der experimentellen Manipulation (Entspannung-Kanalierungshypothese; s.u.) Zwar wirkten sich implizites und explizites Anschlussmotiv in Interaktion auf den gemeinschaftsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele aus, jedoch stand die Form dieser Interaktion nicht in Einklang mit den Aussagen des Kanalierungsmodells. Das implizite Anschlussmotiv stand bei Personen, die ein nur niedrig ausgeprägtes explizites Motiv besaßen, in positivem Zusammenhang zum gemeinschaftsorientierten Gehalt konstruierter Ziele. Bei Personen mit hoch ausgeprägtem explizitem Anschlussmotiv schien das implizite Motiv hingegen einen negativen Effekt auf die Konstruktion gemeinschaftsorientierter Ziele zu haben. Erwartet wurde das entgegengesetzte Muster. Den Aussagen des Kanalierungsmodells folgend wäre vor allem bei Personen mit hohem explizitem Anschlussmotivs eine positive Beziehung zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und dem anchluss-thematischen Gehalt der Ziele zu erwarten gewesen. Auf der Grundlage dieses Befunds kann die Kanalierungshypothese nicht empirisch gestützt werden.

Entspannungshypothese a

Die empirische Unterstützung für die Entspannungshypothese a belief sich in dieser zweiten Studie auf einen Befund, der mit prädominanten Motivmaßen erzielt wurde: Der wirksamkeitsorientierte Gehalt konstruierter Ziele konnte durch die

Kombination der impliziten prädominanten Motivdisposition mit der Versuchsbedingung vorhergesagt werden. Unter Entspannung konstruierten vorwiegend agentisch motivierte Personen im Vergleich zu vorwiegend anschlussmotivierten Personen Ziele, die sich durch einen deutlich stärkeren wirksamkeitsthematischen Gehalt auszeichneten. Personen in der Kontrollbedingung zeigten hingegen ein entgegengesetztes Muster. Hier stand eine Prädominanz des agentischen Motivs in negativer Beziehung zum wirksamkeitsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele. Dieser Interaktionseffekt untermauert die Befunde der vorangegangenen Untersuchungen, dass sich die Durchführung einer Entspannungsübung förderlich auf die Passung zwischen impliziten Motiven und frei konstruierten Zielen im wirksamkeitsthematischen Bereich auswirkt. Somit liegt ein weiterer aussagekräftiger Hinweis vor, der für die Gültigkeit des Entspannungsmodells im Bereich der Wirksamkeitsorientierung spricht.

Ein erwartungswidriger Befund betraf die Analyse der konstruierten Leistungsziele. Der leistungsorientierte Gehalt konstruierter Ziele war in der Entspannungsbedingung in negativer Richtung mit der Ausprägung des impliziten Leistungsmotivs verbunden. In der Anagrammbedingung war die Richtung dieses Zusammenhangs positiv – wenngleich dieser Effekt dort schwach war. Die Durchführung der Entspannungsübung führte demnach bei Personen mit hohem implizitem Leistungsmotiv zu einer Reduktion leistungsthematischer Inhalte in der Zielkonstruktion. Die Intervention verfehlte in dieser Studie, zumindest bei isolierter Betrachtung der konstruierten leistungsthematischen Ziele, die beabsichtigte Wirkung. Dieses Ergebnis könnte einen Hinweis darauf liefern, dass die Induktion von Entspannung nicht für alle Motivbereiche eine geeignete Methode zur Förderung motivationaler Kongruenz darstellt und wird in der abschließenden Diskussion (Kapitel

8) vor dem Hintergrund unterschiedlicher Anregungsbedingungen des Leistungsmotivs noch ausführlicher diskutiert.

Entspannungshypothese b und c

Das Einbeziehen der zusätzlichen Moderatorvariable Handlungsorientierung nach Misserfolg ergab in dieser Studie keinerlei Befunde. Jedoch erbrachten die Analysen der Entspannungshypothese unter Einbezug von Neurotizismus folgende Ergebnisse: Unter Entspannung gelang es niedrig neurotischen Personen, Ziele zu konstruieren, deren wirksamkeitsthematischer Gehalt zur Ausprägung ihres impliziten agentischen Motivs passte. Die Durchführung einer Entspannungsübung wirkte sich bei Personen mit hohen Neurotizismus-Werten hingegen negativ auf die Passung zwischen agentischem Motiv und den konstruierten Zielen aus. Ausgehend von den Aussagen der Entspannungshypothese c wäre zu erwarten gewesen, dass insbesondere die Personengruppe der hoch Neurotischen von der Durchführung einer Entspannungsübung profitiert.

Auch die Analyse der gemeinschaftsorientierten Zielwahl ergab einen Interaktionseffekt zwischen impliziter prädominanter Motivdisposition, Neurotizismus und Versuchsbedingung. Hier deutete sich ebenfalls an, dass niedrig neurotische Personen stärker von der Durchführung einer Entspannungsübung profitierten als Probanden, die hohe Werte auf der Neurotizismus-Skala erzielten. Diese Befunde stehen den Erwartungen entgegen, dass Personen, die zu chronisch hohem negativen Affekt neigen, von der Durchführung einer Entspannungsübung stärker profitieren. Somit liegt auch mit dieser Untersuchung keine empirische Evidenz vor, welche die Annahme der Entspannungshypothese c stützen würde.

Kombination aus Kanalisierungs- und Entspannungshypothese

Der wirksamkeitsthematische Gehalt der konstruierten Ziele konnte erfolgreich durch die Interaktion aus implizitem und explizitem agentischen Motiv sowie der Versuchsbedingung vorhergesagt werden. Der Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten agentischen Motivs mit dem wirksamkeitsorientierten Gehalt konstruierter Ziele stand bei Probanden, die eine Entspannungsübung durchgeführt hatten, unter dem moderierenden Einfluss des expliziten agentischen Motivs. Die Durchführung einer Entspannungsübung führte nur dann zu motivkongruenter Zielkonstruktion, wenn gleichzeitig ein hohes explizites agentisches Motiv vorhanden war. Diese Beobachtung passt zur Kanalisierungshypothese, nach der ein starkes explizites Motiv die Voraussetzung dafür darstellt, dass sich ein starkes implizites Motiv auf die Zielbildung auswirken kann. Das explizite Motiv erfüllt eine Art Schleusenfunktion und kanalisiert bei hohem Ausprägungsgrad die motivationalen Impulse des starken impliziten Motivs in die Konstruktion von Zielen. Allerdings zeigte sich diese Interaktion nur in der Entspannungsbedingung. Bei Personen in der Anagrammbedingung bestand zwischen implizitem agentischem Motiv und dem wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele hingegen unabhängig vom Ausprägungsgrad des expliziten agentischen Motivs kein Zusammenhang. Mit diesem Befund liegt nun ein erster Hinweis auf die Gültigkeit des Entspannungs-Kanalisierungsmodells vor, nach dem die Schleusenfunktion eines starken expliziten Motivs erst dann wirksam werden kann, wenn der Zugriff auf das implizite Motiv zuvor durch die Herabregulation negativen Affekts ermöglicht wurde.

Ein weiterer Befund hinsichtlich des Zusammenwirkens impliziter und expliziter Motive mit der Versuchsbedingung betrifft die Analyse der gewählten Machtziele. Für Personen mit geringem selbstattribuiertem Machtmotiv zeigte sich unter Entspannung ein schwach negativer Effekt des impliziten Machtmotivs auf die Wahl

machtorientierter Ziele, während dieser Effekt bei Personen mit hohem explizitem Machtmotiv nicht zu erkennen war. Die Form dieser Interaktion steht zwar nicht in Einklang mit der Vorstellung des Entspannungs-Kanalierungsmodells, könnte aber darauf hinweisen, dass der Ausdruck impliziter Motive in der freien Konstruktion von Zielen besser gelingt als in der Auswahl vorgegebener Ziele.

Fazit

Die Ergebnisse von Studie 2 untermauern Teile der bisherigen Befundlage. Erstens zeigte sich im Hinblick auf die Getrennte-Welten-Hypothese erneut, dass explizite Motive einen höchst zuverlässigen Prädiktor für die Wahl von Zielen jeglicher Inhaltsbereiche darstellen. Auch zeigte sich zum wiederholten Mal, dass explizite Motive diese prädiktive Validität einbüßen, wenn konstruierte Ziele vorhergesagt werden sollen.

Zudem lieferte diese Untersuchung einen weiteren Hinweis darauf, dass motivkongruente Zielkonstruktion durch die Durchführung einer Entspannungsübung begünstigt werden kann. Dieser Hinweis zeigte sich in Form eines Interaktionseffekts zwischen impliziter prädominanter Motivdisposition und der Versuchsbedingung im Bereich der wirksamkeitsthematischen Zielkonstruktion. Die Durchführung der Entspannungsübung führte hier zu einer Förderung motivkongruenter Zielkonstruktion. Dieser Befund bestätigt Ergebnisse der ersten Studie sowie der Pilotuntersuchung, in denen die Entspannungshypothese ebenfalls Unterstützung im Bereich der Wirksamkeits- und Machtorientierung erfuhr.

Die Daten der Studie 2 stellen jedoch auch eine Erweiterung der bisherigen Befundlage dar. Sie erweitern die bisherige Befundlage in der Hinsicht, dass nun erstmalig ein Hinweis darauf vorliegt, dass sich implizite Motive, explizite Motive und die Induktion von Entspannung in Interaktion auf die Zielbildung auswirken und die

Annahme des Kanalisierungsmodells unter Entspannung zutreffen kann. Somit liegt durch Studie 2 erstmalig empirische Evidenz vor, die für das Entspannungs-Kanalisierungsmodell im Bereich der wirksamkeitsorientierten Zielkonstruktion spricht.

7 Weiterführende Analysen

Um das Befundmuster zu schärfen, welches sich im Zuge der bisherigen Analysen um die Einflussfaktoren wirksamkeitsorientierter Zielbildung unter Entspannung ergeben hat, wurden Probanden der Entspannungsbedingungen der Studien 1 und 2 zu einem Datensatz kombiniert und erneuten Analysen unterzogen. Die Datensätze dieser Untersuchungen sind hinsichtlich des Einsetzens der Intervention, also des Zeitpunkts der Entspannungsübung, vergleichbar, da die Probanden in beiden Studien die Übung erst durchführten, nachdem sie mit dem Berufsszenario vertraut gemacht wurden. Der neu generierte Datensatz enthielt nun $n = 141$ Teilnehmer, die allesamt eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung durchgeführt hatten. Die Kombination beider Entspannungsgruppen hatte eine zusätzliche Erhöhung der Testpower zur Folge, was sich positiv auf die Schärfung der Befundlage auswirken sollte.

Mit der Durchführung dieser Analysen sollten nun die folgenden ausgewählten Fragestellungen untersucht werden:

- (1) Wie wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung einzeln auf die Zielbildung aus?
- (2) Wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung wechselseitig auf die Zielbildung aus?
- (3) Wird der Effekt impliziter Motive auf Ziele durch HOM/LOM oder Neurotizismus moderiert?
- (4) Wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung wechselseitig nur unter Berücksichtigung von HOM/LOM oder Neurotizismus auf die Zielbildung aus?

Dabei werden die Daten erneut im Hinblick auf (1) Haupteffekte impliziter und expliziter Motive, (2) Interaktionseffekte zwischen impliziten und expliziten Motiven,

(3) Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven und Handlungs- vs. Lageorientierung sowie Neurotizismus und (4) Interaktionseffekte zwischen impliziten und expliziten Motiven mit HOM/LOM bzw. Neurotizismus hin überprüft. Diese Analysen werden zunächst für den macht-, leistungs- und gemeinschaftsorientierten Bereich berichtet. Es folgt die Darstellung für den wirksamkeitsorientierten Bereich. Die Korrelationen zwischen den Hauptstudienvariablen sowie Mittelwerte und Standardabweichungen sind in Tabelle 38 dargestellt.

Tabelle 38: Interkorrelationen der Haupt- und Kontrollvariablen in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 <i>n</i> Macht															9.39	4.77
2 <i>n</i> Leistung	.087														6.54	3.72
3 <i>n</i> Anschluss	-.033	.158													9.96	3.92
4 <i>san</i> Macht	.011	.072	.068												8.23	4.31
5 <i>san</i> Leistung	-.141	-.005	-.080	.114											9.98	2.92
6 <i>san</i> Anschluss	-.093	-.018	.025	.321**	.056										12.22	3.17
7 Zielkonstr. MO	.249**	.044	.021	.174*	.038	-.009									2.85	2.89
8 Zielkonstr. LO	.078	-.114	-.198*	-.060	.087	.149	-.010								3.47	2.46
9 Zielkonstr. GO	-.074	-.046	-.004	.015	.050	.047	-.173*	-.175*							2.06	1.66
10 Zielwahl MO	-.049	-.017	.026	.452**	.219**	.162	.163	-.020	-.063						19.75	2.50
11 Zielwahl LO	-.076	-.054	.007	.210*	.325**	-.047	.121	.055	-.208*	.609**					18.16	2.81
12 Zielwahl GO	-.086	.024	.017	.141	-.014	.458**	-.003	.059	.188*	.222**	.195*				19.94	2.94
13 HOM	.033	.089	.199*	.283**	-.035	.192*	.165	-.001	.077	.014	-.105	.111			5.03	3.09
14 Neurotizismus	.127	-.092	-.135	-.277**	-.101	-.311**	-.036	-.005	-.104	-.015	.029	-.066	-.507**		30.65	7.24
15 Imag.	-.121	.104	.030	.341**	.296**	.265**	.083	.111	.023	.311**	.177*	.218**	.193*	-.213*	3.79	.75

Anmerkungen: *N* = 141. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv. Zielkonstr. = Zielkonstruktion. MO = Machtorientierung. LO = Leistungsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung. HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg. Imag. = Imaginationsfähigkeit.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

Haupteffekte impliziter und expliziter Motive

Zunächst wurde der Datensatz auf Haupteffekte impliziter und expliziter Motive hin untersucht.

Machtorientierte Zielwahl

Es wurde eine lineare Regression von machtorientierter Zielwahl auf implizite und explizite Machtmotive durchgeführt. Im ersten Schritt wurde die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit in die Gleichung eingeführt, die sich als statistisch bedeutsamer Prädiktor entpuppte ($t(139) = 3.86, p < .001$) und 9.7% zur Varianzaufklärung beitrug. Im nächsten Schritt wurden implizites und explizites Machtmotiv in die Regressionsgleichung eingeführt. Hier erwies sich das explizite Machtmotiv als zuverlässiger Prädiktor ($t(137) = 4.93, p < .001$), der einen Beitrag von 13.5 % zur Varianzaufklärung leistete. Das implizite Machtmotiv trug keinen Anteil zur Aufklärung der Varianz bei, $t(137) = -.43, p = .669$.

Leistungsorientierte Zielwahl

Nun sollte die leistungsorientierte Zielwahl vorhergesagt werden. Auch hier erwies sich die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit als signifikanter Prädiktor der Ziele, indem sie einen Beitrag von 3.1% zur Varianzaufklärung leistete, $t(139) = 2.12, p = .036$. Mithilfe des expliziten Leistungsmotivs konnten insgesamt 8.2% Varianzaufklärung erzielt werden, $t(137) = 3.52, p = .001$. Das implizite Leistungsmotiv besaß keinerlei prädiktive Validität, $t(137) = -.77, p = .438$.

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl

Die gemeinschaftsorientierte Zielwahl konnte ebenfalls durch die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit vorhergesagt werden, die 4.7% Varianzaufklärung leistete, $t(139) = .63, p = .010$). Wieder entpuppte sich das explizite Motiv als bedeutsamer Prädiktor, indem es ganze 17.2% zur Varianzaufklärung beitrug, $t(137) = 5.50, p < .001$. Das implizite Affiliationsmotiv spielte in der Vorhersage der gemeinschaftsorientierten Zielwahl keine bedeutsame Rolle, $t(137) = .05, p = .961$.

Tabelle 39: Lineare Regression von gewählten Zielen auf gleichthematische implizite und explizite Motive in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen)

Machtorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.097				
	Imaginationsfähigkeit		.78	.20	.31***	.17*
2	Prädiktoren erster Ordnung	.136				
	<i>n</i> Macht		-.08	.19	-.03	-.03
	<i>san</i> Macht		.98	.20	.39***	.39***
	Kumulatives R ²	.233				
Leistungsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.031				
	Imaginationsfähigkeit		.50	.24	.18*	.10
2	Prädiktoren erster Ordnung	.085				
	<i>n</i> Leistung		-.18	.23	-.06	-.06
	<i>san</i> Leistung		.83	.24	.30**	.30**
	Kumulatives R ²	.117				
Gemeinschaftsorientierte Zielwahl						
Block	Prädiktor	ΔR^2	<i>B</i>	<i>SE B</i>	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.047				
	Imaginationsfähigkeit		.64	.24	.22*	.10
2	Prädiktoren erster Ordnung	.172				
	<i>n</i> Anschluss		.01	.22	.00	.00
	<i>san</i> Anschluss		1.27	.23	.43***	.43***
	Kumulatives R ²	.220				

Anmerkung. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv. Freiheitsgrade für *F*-Test sind (1.139) für Block 1 und (3.137) für Block 2.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

Machtorientierte Zielkonstruktion

Diese Analysen wurden für die konstruierten Ziele wiederholt. Da die Variable Imaginationsfähigkeit in keinem signifikanten Zusammenhang zu konstruierten Zielen stand, wurde darauf verzichtet, sie als Kontrollvariable in die Analysen mit einzubeziehen. Daher wurden lediglich die entsprechenden impliziten und expliziten Motive als Prädiktoren in die Regressionsgleichung mit eingeführt. Im Bereich der machtorientierten Zielkonstruktion setzten sich gleich beide Motive als Prädiktor durch. Das implizite Machtmotiv leistete mit 6.2% den größeren Beitrag zur Varianzaufklärung, $t(138) = 3.05$, $p = .003$. Aber auch das explizite Machtmotiv beteiligte sich mit 2.9%, $t(138) 2.12$, $p = .036$.

Tabelle 40: Lineare Regression von konstruierten machtorientierten Zielen auf implizites und explizites Machtmotiv in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen)

Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	β_{final}
1	Prädiktoren erster Ordnung	.091				
	<i>n</i> Macht		.72	.24	.25**	.25**
	<i>san</i> Macht		.50	.24	.17*	.17*
	Kumulatives R^2	.091				

Anmerkung. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

Leistungs- und gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion

Im leistungs- und anschluss-thematischen Bereich konnten weder die jeweiligen impliziten noch die expliziten Motive einen statistisch bedeutsamen Beitrag zur Aufklärung der Varianz der entsprechenden konstruierten Ziele leisten (alle p 's $> .391$).

Interaktionen zwischen impliziten und expliziten Motiven

Zielwahl

Die Interaktionsterme aus den Macht- und Leistungsmotiven (implizit \times explizit) leisteten keinen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung der macht- und leistungsorientierten gewählten Ziele (p 's $>$.339). Einzig der Interaktionsterm aus implizitem und explizitem Anschlussmotiv erreichte statistische Signifikanz ($B = .50$, $SE = .23$, $t(136) = 2.18$, $p = .031$) und trug 2.6% zur Aufklärung der Varianz der gemeinschaftsorientierten Zielwahl bei. Die Beschaffenheit dieses Interaktionseffekts ist in Abbildung 25 dargestellt.

Bei Betrachtung der Abbildung wird zunächst deutlich, dass Personen mit hohem explizitem Anschlussmotiv generell höhere Werte in der gemeinschaftsorientierten Zielwahl aufweisen als Personen mit niedrigem explizitem Anschlussmotiv. Diese Beobachtung ist nicht überraschend, übt doch das explizite Anschlussmotiv einen entscheidenden positiven Einfluss auf die Zielwahl aus. Die Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs wirkt sich nur bei Personen mit hohem explizitem Anschlussmotiv positiv auf die Wahl von Zielen aus, während sich dieser Zusammenhang bei Personen mit niedrigem explizitem Anschlussmotiv negativ darstellt. Grundsätzlich passt die Form der Interaktion zu den Aussagen des Kanalisierungsmodells. Ein starkes explizites Motiv stellt die Voraussetzung dafür dar, dass sich ein starkes implizites Motiv im Verhalten, wie der Auswahl von Zielen, niederschlagen kann.

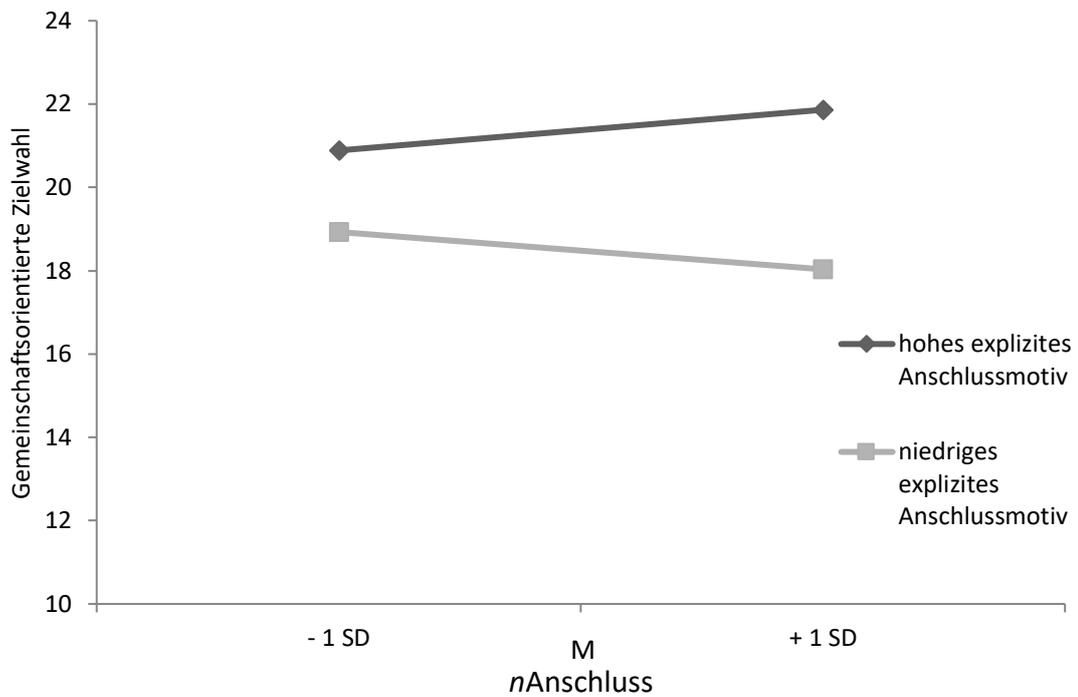


Abbildung 25. Gemeinschaftsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Anschlussmotiv (*nAnschluss*) und explizitem Anschlussmotiv (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung) $-1 SD / +1 SD$ entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Zielkonstruktion

Für konstruierte Ziele erlangte keiner der Interaktionsterme aus implizitem und explizitem Motiv statistische Signifikanz (p 's > .306).

Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven und Handlungs- vs.

Lageorientierung

Um die moderierende Funktion der Variable Handlungsorientierung nach Misserfolg zu überprüfen, wurden die berichteten Analysen erneut durchgeführt. Diesmal wurde die Variable HOM im ersten Schritt zusätzlich als Prädiktor in die Regressionsgleichung mit eingeführt. Im zweiten Schritt wurden die Interaktionsterme entsprechend um die multiplikativen Verknüpfungen aus HOM und jeweiligem implizitem sowie explizitem Motiv ergänzt. Bis auf eine Ausnahme erreichte keiner

dieser Zweifachinteraktionsterme statistische Signifikanz (p 's > .225). Diese Ausnahme bildete die Regression von machtorientierter Zielwahl auf implizites Machtmotiv und HOM ($B = .43$, $SE = .16$, $t(134) = 2.62$, $p = .009$). Die Erscheinungsform des Interaktionseffekts ist in Abbildung 26 dargestellt. Die Veranschaulichung verdeutlicht, dass die Ausprägung des impliziten Machtmotiv handlungsorientierter Personen leicht positiv mit der Bindung an vorgegebene Machtziele zusammenhängt, während dieser Zusammenhang bei lageorientierten Personen negativ ist.

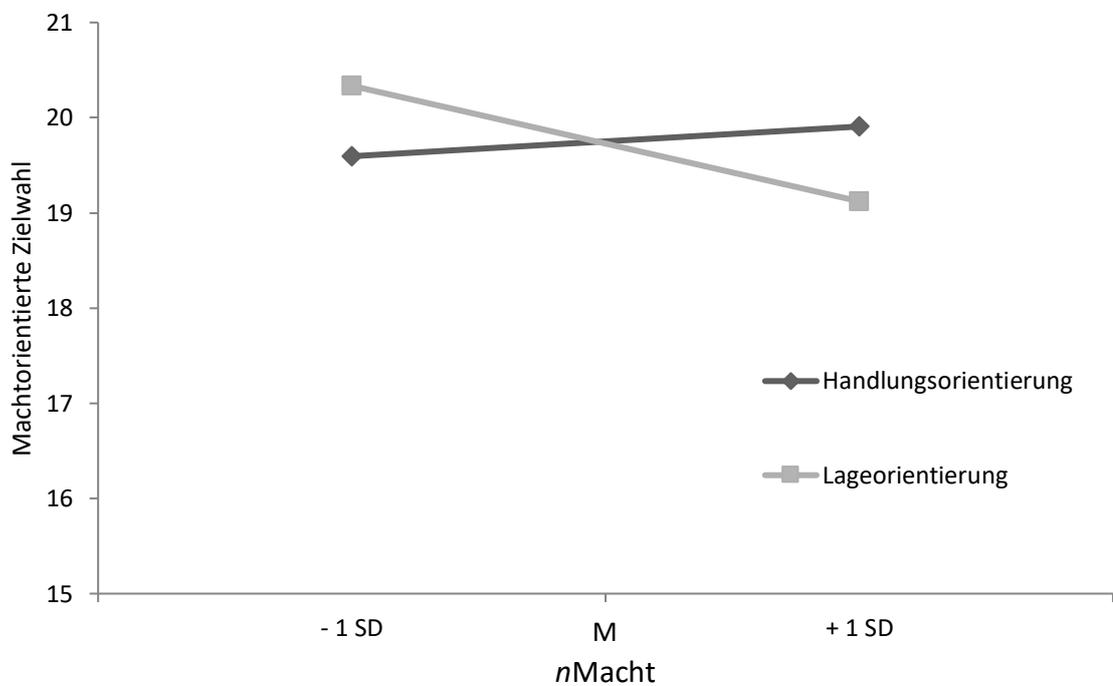


Abbildung 26. Machtorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Machtmotiv ($nMacht$) und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung). $-1 SD / +1 SD$ sowie die Begriffe *Lageorientierung* / *Handlungsorientierung* entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven und Neurotizismus

Es folgte eine Reihe von Analysen zur Überprüfung der Frage, ob der Variable Neurotizismus ebenfalls eine Moderatorfunktion zukam. Dazu wurden wieder nach Motivbereich und Zielformat getrennte Regressionsanalysen berechnet. Bis auf eine Ausnahme erreichte keiner dieser Interaktionsterme statistische Signifikanz (p 's > .069). Diese Ausnahme betraf die Analyse der gemeinschaftsorientierten Zielwahl, die sich durch eine Kombination des impliziten Anschlussmotivs und Neurotizismus vorhersagen ließ. Der Interaktionseffekt ist in Abbildung 27 dargestellt. Niedrig neurotische Personen mit hohem Anschlussmotiv wählten im Vergleich zu hoch neurotischen Personen mit hohem Anschlussmotiv mehr gemeinschaftsorientierte Ziele. Personen mit niedrigem Anschlussmotiv hingegen wählten mehr gemeinschaftsorientierte Ziele, wenn sie hoch neurotisch waren und wählten weniger gemeinschaftsorientierte Ziele bei niedriger Ausprägung von Neurotizismus. Der positive Zusammenhang, der zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und der Wahl gemeinschaftsorientierter Ziele bei niedrig neurotischen Personen zu verzeichnen war, kehrte sich um, wenn Personen eine hohe Ausprägung von Neurotizismus besaßen. Dieser Befund stellte einen weiteren Hinweis darauf dar, dass hoch neurotische Personen wider Erwarten nicht von der Durchführung einer Entspannungsübung profitierten, sondern eher niedrig neurotische Personen in der Entspannungsbedingung zu motivkongruenter Zielbildung (hier: Zielwahl) neigten.

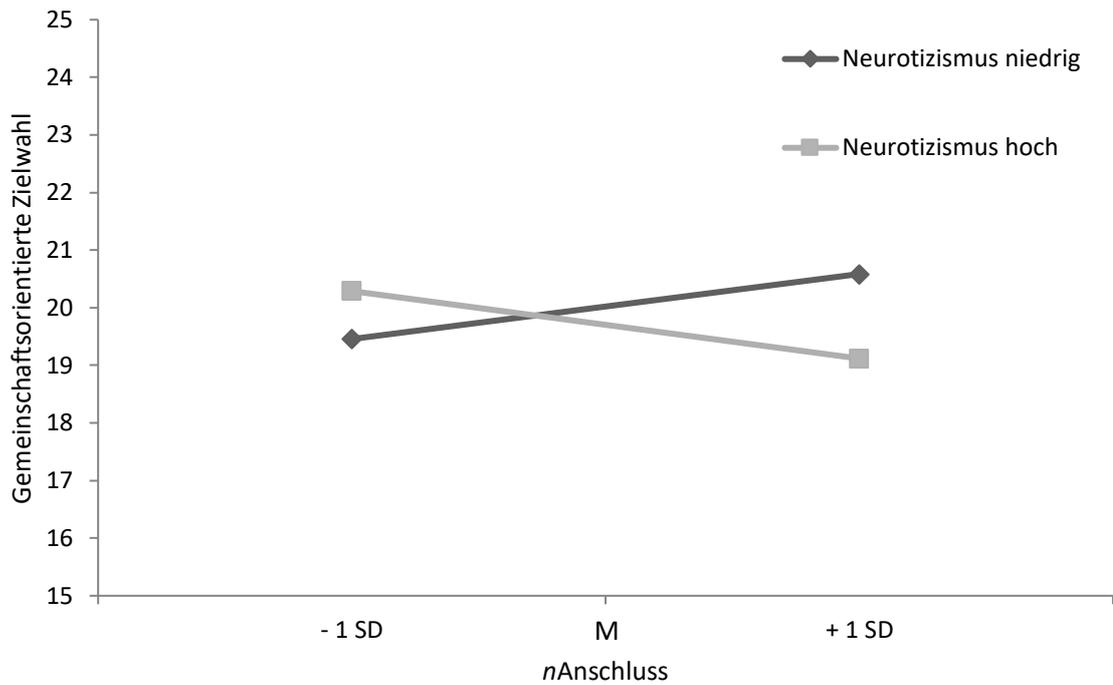


Abbildung 27. Gemeinschaftsorientierte Zielwahl als Funktion von implizitem Affiliationsmotiv (*nAnschluss*) und Neurotizismus (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung). *- 1 SD / + 1 SD* sowie die Begriffe *niedrig / hoch* entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven, expliziten Motiven und HOM/LOM bzw. Neurotizismus

Zur Überprüfung einer möglichen Interaktion impliziter und expliziter Motive mit HOM oder Neurotizismus wurden die vorangegangenen Analysen um die entsprechenden Dreifachinteraktionsterme ergänzt, die jeweils im dritten Schritt in die Regressionsgleichung eingeführt wurden. Jedoch erreichte dieser Term in keinem Fall – d.h. weder im Bereich der macht-, leistungs- oder gemeinschaftsorientierten Zielwahl noch der Zielkonstruktion – statistische Signifikanz (alle p 's > .238). Dasselbe galt, wenn Neurotizismus anstelle von HOM in die Regressionsgleichung aufgenommen wurde. Über alle Motivbereiche und beide Zielformate hinweg verfehlten die

entsprechenden Dreifachinteraktionsterme die statistische Signifikanzgrenze (p 's > .307).

Analysen mit agentischen Motivwerten

Da der Großteil der bisherigen Ergebnisse dieser Arbeit auf agentischen Motiv- und Zielwerten beruhte, wurden auch in diesen weiterführenden Analysen implizite und explizite Machtmotive sowie gewählte und konstruierte Macht- und Leistungsziele zu agentischen Motiven bzw. Zielen verrechnet und die Analysen erneut durchgeführt. Dazu wurde getrennt für Zielwahl und Zielkonstruktion je eine Berechnung durchgeführt, in der zunächst die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit in die Regressionsgleichung eingeführt wurde. Im zweiten Schritt folgten die z-standardisierten Werte für die agentischen Motive (implizit und explizit) sowie die Variable Handlungsorientierung nach Misserfolg. Im dritten Schritt folgten die Zweifachinteraktionsterme aus implizitem und explizitem Motiv mit HOM. Im letzten Schritt wurde dann der Dreifachinteraktionsterm aus allen Variablen in die Gleichung eingeführt. Dieses Vorgehen wurde für Neurotizismus wiederholt.

Zielwahl

Diese Berechnung wurde zunächst für die gewählten wirksamkeitsorientierten Ziele durchgeführt. Hier zeigte sich zunächst ein Haupteffekt der Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit ($B = .64$, $SE = .20$, $t(139) = 3.27$, $p = .001$), der 7.1% der Varianz für gewählte wirksamkeitsorientierte Ziele erklärte. Es folgten Haupteffekte für das explizite agentische Motiv ($B = 1.03$, $SE = .20$, $t(136) = 5.16$, $p < .001$) und HOM ($B = -.38$, $SE = .18$, $t(136) = -2.07$, $p = .041$). Insgesamt wurden durch die Variablen des zweiten Blocks 16.5% Varianz aufgeklärt, wobei das implizite agentische Motiv hier keinen signifikanten Beitrag leistete ($p = .476$). Keiner der Zweifachinteraktionsterme

(p 's > .111) und auch nicht der Term aus implizitem und explizitem agentischen Motiv und HOM leistete einen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung ($p = .078$).

Zielkonstruktion

Diese Analyse wurde für die konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele wiederholt. Hier zeigten sich weder Haupteffekte der einzelnen Variablen (p 's > .063) noch hatten die 2-fach-Interaktionen einen Anteil an der Varianz der Ziele (p 's > .462). Allerdings konnte mit Hilfe des Dreifachinteraktionsterms aus implizitem und explizitem agentischen Motiv und HOM ein Anteil von 5.6% an Varianz aufgeklärt werden, $t(132) = -2.90$, $p = .004$).

Tabelle 41: Lineare Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv, explizites agentisches Motiv und Handlungsorientierung nach Misserfolg in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen).

Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	β_{final}
1	Kontrollvariablen	.019				
	Imaginationsfähigkeit		.26	.16	.14	.11
2	Prädiktoren erster Ordnung	.038				
	<i>n</i> Agency		.30	.16	.16	.22*
	<i>san</i> Agency		.12	.18	.07	.09
	HOM		.16	.16	.08	.11
3	Terme zweiter Ordnung	.009				
	<i>n</i> Agencyx <i>san</i> Agency		.09	.14	.06	.25*
	<i>n</i> Agency × HOM		-.11	.14	-.07	-.04
	<i>san</i> Agency × HOM		.11	.16	.06	.14
4	Terme dritter Ordnung	.056				
	<i>n</i> Agency × <i>san</i> Agency x HOM		-.32	.11	-.34**	-.34**
	Kumulatives R ²	.121				

Anmerkung. *n*Agency = implizites agentisches Motiv. *san*Agency = explizites agentisches Motiv. Freiheitsgrade für *F*-Test sind (1.139) für Block 1, (4.135) für Block 2, (7.132) für Block 3 und (8.131) für Block 4.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

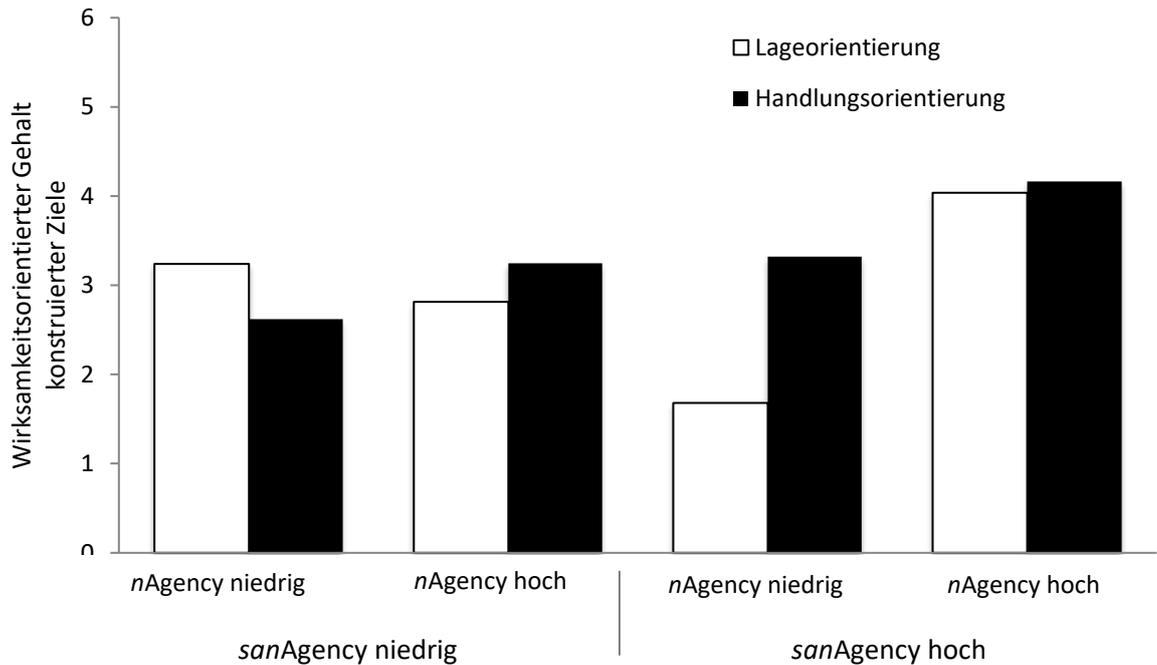


Abbildung 28. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischen Motiv (*nAgency*), explizitem agentischen Motiv (*sanAgency*) und Handlungsorientierung nach Misserfolg (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung). Die Begriffe *niedrig* / *hoch* sowie *Lageorientierung* / *Handlungsorientierung* beziehen sich auf Werte jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Die Gestalt dieses komplexen Effekts ist in Abbildung 28 dargestellt. Die Darstellung veranschaulicht zunächst, dass sich handlungsorientierte Personen (schwarze Balken) in ihrer wirksamkeitsorientierten Zielkonstruktion nicht besonders stark voneinander unterscheiden. Hier steht die Stärke des impliziten agentischen Motivs unabhängig von der Ausprägung des expliziten agentischen Motivs in leicht positiver Beziehung zum wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele. Der wirksamkeitsorientierte Gehalt der konstruierten Ziele scheint bei Personen mit hohem explizitem agentischen Motiv im Vergleich zu Personen mit niedriger Ausprägung des expliziten agentischen Motivs insgesamt etwas höher zu sein. Handlungsorientierte Personen neigen also unabhängig von der Ausprägung ihres expliziten agentischen Motivs zu kongruenter Zielkonstruktion. Für lageorientierte Personen zeigt sich ein anderes Bild. Während bei schwacher Ausprägung des expliziten agentischen Motivs

ein leicht negativer Zusammenhang zwischen der Stärke des impliziten agentischen Motivs und dem wirksamkeitsthematischen Gehalt konstruierter Ziele besteht, kehrt sich dieser Zusammenhang deutlich in Richtung einer motivkongruenten Zielkonstruktion um, wenn die Ausprägung des expliziten agentischen Motivs hoch ist. Das implizite agentische Motiv scheint bei lageorientierten Personen unter Entspannung also einen starken positiven Einfluss auszuüben, wenn diese Personen über ein hoch ausgeprägtes explizites agentisches Motiv verfügen. Dieser Befund spricht zum einen für die Vorstellung, dass besonders Lageorientierte von der Durchführung einer Entspannungsübung profitieren, zum anderen scheinen aber gerade für diese Personengruppe die Vorhersagen des Kanalisierungsmodells zu gelten.

Überprüfung von Moderatoreffekten durch Neurotizismus

Anschließend wurde wieder auf mögliche Moderatoreffekte durch Neurotizismus getestet. Auf dem Niveau der Zweifachinteraktionen zeigte sich ein signifikanter Interaktionseffekt des impliziten agentischen Motivs mit Neurotizismus, $t(133) = -2.85, p = .005$. Die Variablen übten in Interaktion miteinander einen Einfluss auf die wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion aus (Abbildung 29). Eine niedrige Ausprägung des Persönlichkeitsmerkmals Neurotizismus schien mit positivem Einfluss des impliziten agentischen Motivs auf die wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion einherzugehen. Hohe Neurotizismus-Werte hingegen führten dazu, dass sich das implizite agentische Motiv negativ auf die Konstruktion wirksamkeitsthematischer Ziele auswirkte. Alle anderen Neurotizismus betreffenden Analysen ergaben keine signifikanten Effekte (p 's > .078). Somit lag ein weiterer Hinweis darauf vor, dass die Durchführung einer Entspannungsübung niedrig neurotischen Personen zur Konstruktion motivkongruenter Ziele im wirksamkeitsthematischen Bereich verhalf, nicht aber hoch neurotischen Personen.

Tabelle 42: Lineare Regression von konstruierten wirksamkeitsorientierten Zielen auf implizites agentisches Motiv und Neurotizismus in der Entspannungsbedingung (Weiterführende Analysen).

Block	Prädiktor	ΔR^2	B	$SE B$	β	$\beta final$
1	Kontrollvariablen	.019				
	Imaginationsfähigkeit		.26	.16	.14	.14
2	Prädiktoren erster Ordnung	.027				
	$nAgency$.31	.16	.16	.11
	Neurotizismus		-.02	.16	-.01	-.02
3	Terme zweiter Ordnung	.056				
	$nAgency \times$ Neurotizismus		-.54	.19	-.24**	-.24**

Anmerkung. n = implizites Motiv. Freiheitsgrade für F -Test sind (1.139) für Block 1, (2.137) für Block 2 und (1.136) für Block 3.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

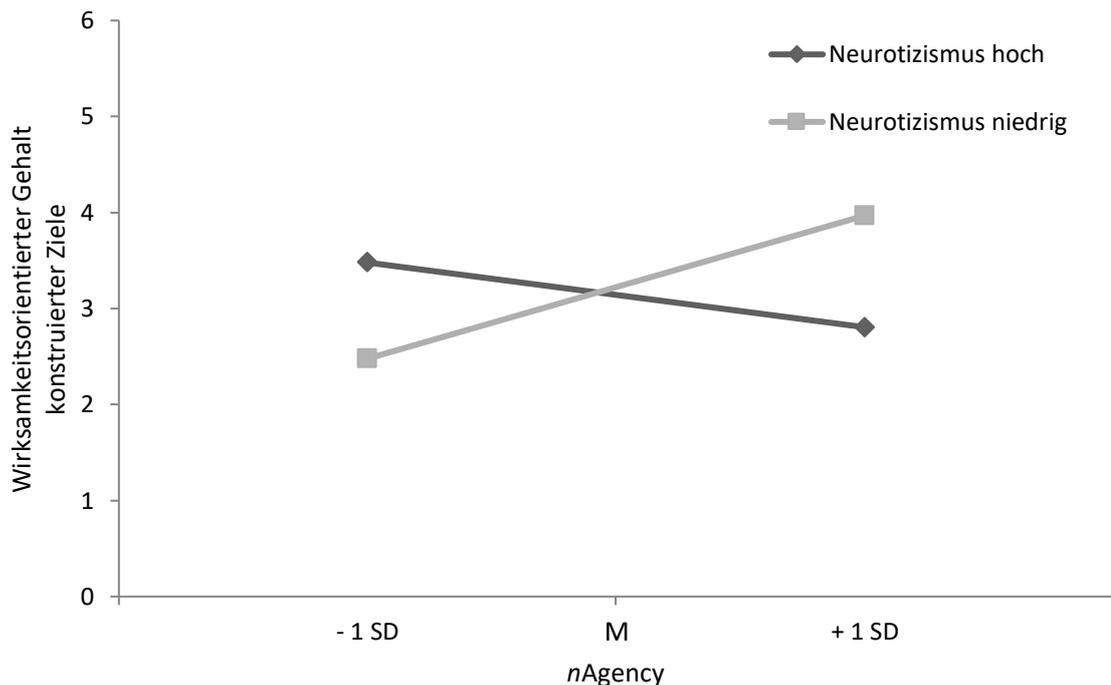


Abbildung 29. Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion als Funktion von implizitem agentischem Motiv ($nAgency$) und Neurotizismus (Weiterführende Analysen; Entspannungsbedingung). $-1SD / +1SD$ sowie die Begriffe *niedrig / hoch* entsprechen Werten jeweils 1 SD-Einheit unter und über dem Mittelwert der Motivskala.

Analysen mit prädominanten Motivmaßen

Nun wurden Regressionen von gewählten und konstruierten wirksamkeitsorientierten und gemeinschaftsorientierten Zielen auf prädominante Motivdispositionen (implizite und explizite PMD) und HOM sowie die Interaktionen dieser Variablen untereinander berechnet. Dazu wurde im ersten Schritt die Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit in die Regressionsgleichung eingeführt. Im zweiten Schritt folgten die einzelnen Prädiktoren implizite und explizite PMD und HOM. Im nächsten Schritt wurden die drei Zweifachinteraktionsterme mit in die Gleichung aufgenommen, bevor dann im letzten Schritt der Dreifachinteraktionsterm aus den drei Variablen eingeführt wurde.

Wirksamkeitsorientierte Zielwahl

Dieses Vorgehen wurde zunächst für die wirksamkeitsorientierte Zielwahl angewendet. Neben dem bereits berichteten Haupteffekt der Kontrollvariable konnten durch die Variablen des ersten Blocks 10.3% zusätzliche Varianz aufgeklärt werden. Hier zeigte sich insbesondere die explizite PMD verantwortlich ($B = .59$, $SE = .16$, $t(136) = 3.79$, $p < .001$). Durch die Zweifachinteraktionsterme konnten zusätzliche 2.6% Varianz aufgeklärt werden. Dies ist auf den signifikanten Interaktionseffekt zwischen impliziter PMD und HOM zurückzuführen, $B = .25$, $SE = .12$, $t(133) = 2.02$, $p = .046$. Die visuelle Inspektion dieses Effekts verdeutlichte, dass lageorientierte Personen mit zunehmend agentischem Motiv zur Auswahl weniger wirksamkeitsthematischer Ziele neigten, während die Wahl der Ziele bei handlungsorientierten Personen unabhängig von der impliziten prädominanten Motivdisposition war. Der Dreifachinteraktionsterm, der im finalen Schritt in die Regressionsgleichung eingeführt wurde, verfehlte die Signifikanzgrenze knapp ($p = .055$).

Wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion

Diese Berechnung wurde für die wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion wiederholt. Durch die Prädiktoren erster Ordnung konnten hier 5.6% Varianz der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele aufgeklärt werden. Dort zeigte sich ein Haupteffekt der impliziten PMD ($B = .30$, $SE = .12$, $t(136) = 2.61$, $p = .010$). Keiner der Zweifachinteraktionsterme erzielte statistische Signifikanz (p 's $> .201$). Der Term aus impliziter PMD, expliziter PMD und HOM verfehlte wiederum die Signifikanzgrenze knapp ($p = .073$).

Gemeinschaftsorientierte Zielwahl

Diese Analysen wurden für gemeinschaftsorientierte Ziele wiederholt. Im Bereich der gemeinschaftsorientierten Zielwahl zeigte sich – neben dem bereits berichteten Effekt der Kontrollvariable – ein signifikanter Haupteffekt der expliziten PMD ($B = -.81$, $SE = .20$, $t(136) = -4.15$, $p > .001$), der gemeinsam mit implizitem PMD und HOM (p 's $> .418$) zusätzliche 11.3% zur Varianzaufklärung beitrug. Die Interaktionsterme erzielten keinen statistisch bedeutsamen Beitrag zur Varianzaufklärung (p 's $> .295$).

Gemeinschaftsorientierte Zielkonstruktion

Die Analyse der konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele ergab, dass keiner der Prädiktoren einen signifikanten Beitrag zur Varianzaufklärung leistete (p 's $> .316$).

Überprüfung von Moderatoreffekten durch Neurotizismus

Nun wurden die Analysen zur Überprüfung einer möglichen Moderatorfunktion von Neurotizismus wiederholt. Hier bestätigte sich der Interaktionseffekt zwischen implizitem Anschlussmotiv und Neurotizismus in Bezug auf die gemeinschaftsorientierte Zielwahl, der sich auch mit prädominanten Motivmaßen erzielen ließ ($B = .56$, $t(133) = 3.32$, $p = .001$) und 6.6% zur Varianzaufklärung beitrug. Die Form der Interaktion glich jener, die mit dem impliziten Anschlussmotiv bereits weiter oben berichtet wurde. Niedrige Neurotizismus-Werte waren mit motivkongruenter Zielwahl assoziiert, während bei hohen Neurotizismus-Werten das Gegenteil der Fall war. Von einer graphischen Darstellung wird daher abgesehen. Alle anderen Analysen, in denen Neurotizismus als Moderatorvariable eingesetzt wurde, erbrachten keine statistisch bedeutsame Ergebnisse (p 's > 103).

Zusammenfassung der Befunde

Die durchgeführten Analysen sollten die Möglichkeit bieten, das bisherige Befundmuster durch die separate Betrachtung der kombinierten Entspannungsbedingungen von Studie 1 und 2 zu schärfen. In Tabelle 43 sind die Befunde dieser Analysen aufgeführt.

Tabelle 43: Überblick über die Befunde (Kombinierte Entspannungsbedingung).

Prädiktor	Entspannungsbedingung							
	Zielwahl				Zielkonstruktion			
	Mo	Lo	Go	Wo	Mo	Lo	Go	Wo
implizit					s.			
explizit	s.	s.	s.	s.	s.			
implizit × explizit			s.					
implizit × HOM	s.							
implizit × N			s.					s.
implizit × explizit × HOM								s.
implizit × explizit × N								
nPMD								s.
sanPMD			s.	s.				
nPMD × sanPMD								
nPMD × HOM				s.				
nPMD × N			s.					
nPMD × sanPMD × HOM								
nPMD × sanPMD × N								

Anmerkungen. Implizit = implizites Motiv. Explizit = explizites Motiv. HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg. N = Neurotizismus. nPMD = implizite prädominante Motivdisposition. sanPMD = explizite prädominante Motivdisposition. Mo = machtorientiert. Lo = leistungsorientiert. Go = gemeinschaftsorientiert. Wo = wirksamkeitsorientiert. s. = signifikant.

7.1 *Wie wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung einzeln auf die Zielbildung aus?*

Explizite Motive eigneten sich auch bei isolierter Betrachtung der kombinierten Entspannungsbedingung, um die Bewertung vorgegebener Ziele vorherzusagen. Unabhängig vom motivthematischen Bereich standen explizite Motive in positivem Zusammenhang zur motivthematisch korrespondierenden Zielwahl. Diese Vorhersage gelang auch auf Basis der prädominanten expliziten Motivdisposition.⁶

Mithilfe des expliziten Machtmotivs konnte zudem der machthematische Gehalt konstruierter Ziele vorhergesagt werden. Aber auch die Stärke des impliziten Machtmotivs war mit der gesteigerten Konstruktion machthematischer Ziele assoziiert. Zudem konnte die Sättigung konstruierter Ziele mit wirksamkeitsthematischen Inhalten durch die implizite prädominante Motivdisposition vorhergesagt werden. Ein vorherrschendes agentisches Motiv stand mit einem höheren wirksamkeitsthematischen Gehalt in Verbindung, während vorwiegend anschlussmotivierte Personen Ziele mit niedrigerem wirksamkeitsthematischem Gehalt konstruierten.

7.2 *Wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung wechselseitig auf die Zielbildung aus?*

Eine Interaktion zwischen impliziten und expliziten Motiven ohne die Berücksichtigung von HOM/LOM ließ sich nur für die gemeinschaftsorientierte Zielwahl feststellen. Personen mit hohem explizitem Anschlussmotiv wählten aufgrund des oben berichteten Haupteffekts zunächst einmal mehr gemeinschaftsorientierte Ziele als Personen mit niedrigem explizitem Anschlussmotiv. Ein hohes implizites

⁶ Die Vorhersage der Zielwahl durch explizite Motive gelang ebenso zuverlässig, wenn Probanden der neutralen Kontrollbedingung (Studie 1) oder der Anagrammbedingung (Studie 2) isolierten Analysen unterzogen wurden.

Anschlussmotiv wirkte sich nur bei Personen positiv auf die Wahl gemeinschaftsorientierter Ziele aus, die über ein ebenso hohes explizites Anschlussmotiv verfügten. Unter schwacher Ausprägung des expliziten Anschlussmotivs stand das implizite Anschlussmotiv mit der Wahl weniger gemeinschaftsorientierter Ziele in Verbindung. Diese Form der Interaktion, die hier für Personen in der Entspannungsbedingung berichtet wurde, passt zu den Vorhersagen des Kanalisierungsmodells, nach denen sich ein starkes implizites Motiv nur in Kombination mit einem starken expliziten Motiv positiv auf die Bildung von Zielen auswirken kann.

7..3 Wird der Effekt impliziter Motive auf Ziele durch HOM/LOM oder Neurotizismus moderiert?

Interaktionseffekte zwischen impliziten Motiven und HOM/LOM konnten für die macht- und wirksamkeitsorientierte Zielwahl festgestellt werden. In beiden Fällen wirkte sich Lageorientierung negativ auf die Wahl motivkongruenter Ziele aus. Mit zunehmender Ausprägung des impliziten Machtmotivs wählten lageorientierte Personen weniger machthematische Ziele. Dasselbe galt für den Zusammenhang zwischen der prädominanten Motivdisposition und der Wahl wirkungsthematischer Ziele. In beiden Fällen zeichneten sich handlungsorientierte Personen hingegen durch die Wahl macht- und wirkungsthematischer Ziele aus, die in leicht positiver Beziehung zur Ausprägung des impliziten Machtmotivs bzw. der relativen Stärke des agentischen Motivs standen.

Auch für Neurotizismus ließ sich ein moderierender Einfluss auf die Passung zwischen impliziten Motiven mit der Zielwahl feststellen. Die Stärke des impliziten Anschlussmotivs war in Verbindung mit niedrigen Neurotizismus-Werten positiv mit der Auswahl gemeinschaftsorientierter Ziele verknüpft. Für Personen mit hohen Neurotizismus-Werten hingegen hing die Auswahl gemeinschaftsorientierter Ziele

negativ mit der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs zusammen. Dieses Muster zeigte sich auch, wenn anstelle des impliziten Anschlussmotivs die prädominante Motivdisposition in Verbindung mit Neurotizismus zur Prädiktion der gemeinschaftsorientierten Zielwahl verwendet wurde. Auch auf den Zusammenhang zwischen implizitem agentischen Motiv und der Konstruktion wirksamkeitsorientierter Ziele zeigten sich negative Auswirkungen hoher Neurotizismus-Werte. Während es niedrig neurotischen Personen gelang, Ziele zu konstruieren, deren wirksamkeitsthematischer Gehalt zur Ausprägung ihres impliziten agentischen Motivs passte, zeichneten sich hoch neurotische Personen durch eine motivinkongruente Zielkonstruktion aus.

7.4 Wirken sich implizite und explizite Motive unter Entspannung wechselseitig nur unter Berücksichtigung von HOM/LOM oder Neurotizismus auf die Zielbildung aus?

In der Tat zeigte sich, dass die wechselseitige Auswirkung der impliziten und expliziten agentischen Motive auf die Konstruktion wirksamkeitsthematischer Ziele unter dem moderierenden Einfluss der Dispositionen zur Handlungs- vs. Lageorientierung stand. Handlungs- und lageorientierte Personen mit niedrigem explizitem agentischen Motiv unterschieden sich kaum darin, wie gut der wirksamkeitsthematische Gehalt der konstruierten Ziele zur Ausprägung ihres impliziten agentischen Motivs passte. Die Stärke des impliziten Motivs hing leicht positiv mit dem Gehalt der Ziele handlungsorientierter Personen und leicht negativ mit dem Gehalt der Ziele lageorientierter Personen zusammen. Deutliche Unterschiede zwischen Handlungs- und Lageorientierten wurden erst unter starker Ausprägung des expliziten agentischen Motivs sichtbar. Hier waren lageorientierte Personen Handlungsorientierten überlegen, da sie insbesondere bei schwacher Ausprägung des

impliziten Motivs Ziele konstruierten, die passenderweise mit deutlich weniger wirksamkeitsthematischen Inhalten angereichert waren. Handlungsorientierte Personen hingegen konstruierten trotz eines schwach ausgeprägten impliziten agentischen Motivs Ziele, die einen deutlich höheren wirksamkeitsthematischen Gehalt aufwiesen. Bei starkem implizitem Motiv konstruierten sowohl lage- als auch handlungsorientierte Personen stark wirksamkeitsthematisch gesättigte Ziele.

7..5 *Fazit*

Die Kombination der beiden Entspannungsbedingungen von Studie 1 und 2 führte zu einer Verdichtung der Hinweise darauf, dass implizite Motive im Bereich der Macht- und Wirksamkeitsorientierung unter Entspannung auf die Konstruktion von Zielen wirken. Dieser Befund stärkt die empirische Evidenz, welche diesbezüglich im Verlauf der vorangegangenen Untersuchungen erzielt werden konnte und spricht für die Gültigkeit der Entspannungshypothese.⁷ Zusätzlich verdeutlichen die durchgeführten Berechnungen, dass der Effekt impliziter Motive auf die Konstruktion von Zielen unter Entspannung auch den moderierenden Einflüssen expliziter Motive sowie der Persönlichkeitsdisposition HOM unterliegt. Insbesondere die Moderation durch HOM/LOM hatte sich in den vorangegangenen Untersuchungen immer wieder gezeigt.

In der abschließenden Gesamtdiskussion im folgenden Kapitel werden die Befunde der weiterführenden Analysen sowie deren Bedeutung vor dem Hintergrund der Forschungshypothesen diskutiert und mit den Ergebnissen der vorherigen Untersuchungen in Zusammenhang gebracht.

⁷ Berechnungen, in denen die Analysen separat für Probanden der neutralen Kontrollbedingung (Studie 1) und Anagrammbedingung (Studie 2) durchgeführt wurden, erbrachten keinerlei Haupteffekte für implizite Motive im Bereich der Macht- oder Wirksamkeitsorientierung.

8 Diskussion

Das Ziel der vorliegenden Arbeit bestand darin, vier unterschiedliche Modellvorstellungen zu überprüfen, die sich auf den Zusammenhang zwischen impliziten und expliziten Motiven mit bewussten Zielsetzungen bezogen.

Die (1) Getrennte-Welten-Hypothese bezog sich auf die Vorstellung, dass Ziele Bestandteile des expliziten Motivsystems sind und ohne die Berücksichtigung weiterer Moderatorvariablen oder der Durchführung von Interventionen, die auf eine Erhöhung der motivationalen Kongruenz abzielen, in keinem systematischen Zusammenhang zu impliziten Motiven stehen (McClelland et al. 1989; Hofer et al., 2010; Köllner & Schultheiss, 2014; Rawolle et al., 2013;). Stattdessen können Ziele, wenn sie ausgewählt werden (Zielwahl), auf Basis expliziter Motive vorhergesagt werden (McClelland et al., 1989; Spangler, 1992; Rawolle et al., 2013).

Die (2) Kanalisierungshypothese bezog sich auf die Wechselwirkung, die zwischen impliziten und expliziten Motiven entstehen kann (French & Lesser, 1964, Langens, 2001; Brunstein & Maier, 2005). Entscheidend für ein arbeitsteiliges Zusammenwirken ist, dass die Energie eines starken impliziten Motivs erst durch ein starkes explizites Motiv kanalisiert und so in konkrete Verhaltensweisen gelenkt wird. Anhand dieser implizit \times explizit-Interaktion wurde überprüft, ob implizite und explizite Motive auch im Prozess der Zielbildung arbeitsteilig zusammenwirken.

Die (3) *Entspannungshypothese* baute auf dem Postulat Kuhls (2001) auf, dass Personen erst durch Herabregulation negativen Affekts Zugriff auf ein Gedächtnissystem (Extensionsgedächtnis) erhalten, in dem ihre eigenen affektiven Präferenzen gespeichert sind. Erst, wenn dieser Zugriff gewährt ist, können implizite Motive auf die Bildung von Zielen wirken. Vor dem Hintergrund dieser Annahme wurde die Tauglichkeit einer angeleiteten Entspannungsübung als Instrument zur Förderung motivationaler Kongruenz überprüft. Im Zuge zweier Ausdifferenzierungen

dieser Hypothese sollte zudem überprüft werden, ob bestimmte Personengruppen in besonderer Weise von der Durchführung der Entspannungsübung profitierten. Hierbei waren die Personengruppen der Lageorientierten und hoch Neurotischen von Interesse. Für diese Personengruppen wurde vermutet, dass der entscheidende Mechanismus *sensu Kuhl* durch das Erleben lang andauernder Episoden negativen Affekts beeinträchtigt ist.

Die (4) Entspannungs-Kanalierungshypothese bezog sich auf die Verknüpfung der Grundideen der Entspannungs- und Kanalierungshypothese. Es wurde angenommen, dass für die Bildung motivkongruenter Ziele zwei nacheinander geschaltete Bedingungen entscheidend sein könnten: Es wurde vermutet, dass zunächst der Zugriff auf das Extensionsgedächtnis ermöglicht werden muss, sodass ein Zugang zu den eigenen affektiven Präferenzen in Form impliziter Motive besteht. Erst dann können die motivationalen Impulse impliziter Motive durch ein starkes explizites Motiv in die Bildung von Zielen kanalisiert bzw. gelenkt werden.

In Abbildung 30 sind die Forschungshypothesen schematisch dargestellt.

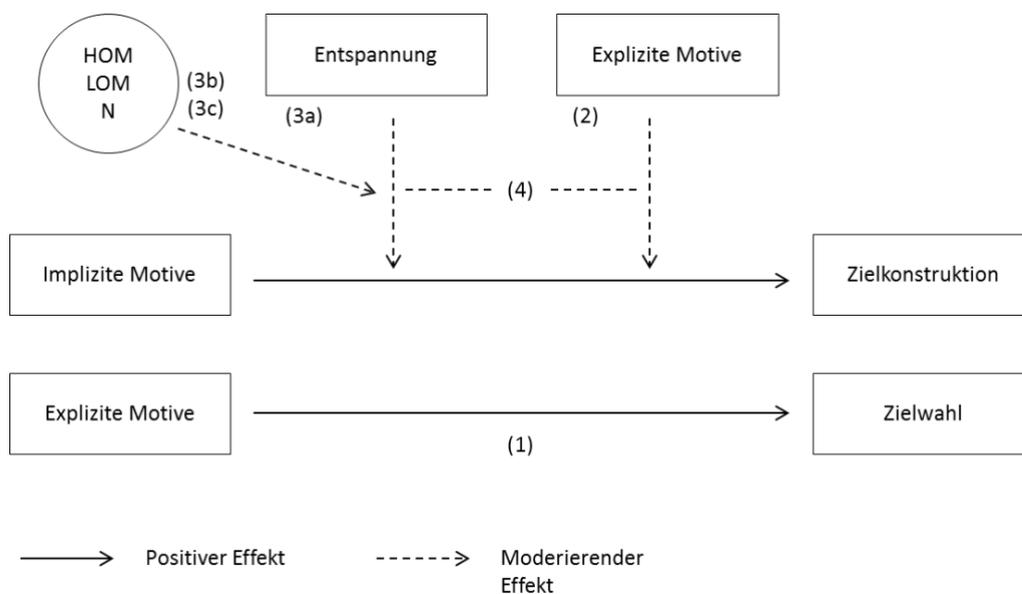


Abbildung 30. Schematische Darstellung Forschungshypothesen.

Die Überprüfung dieser Modellvorstellungen erfolgte anhand dreier systematisch aufeinander aufbauender experimenteller Studien, die alle auf dem Vergleich zweier experimenteller Bedingungen (Entspannungsbedingung vs. Kontrollbedingung) beruhten. Die Bildung von Zielen erfolgte vor dem Hintergrund des von Job & Brandstätter (2009) entwickelten beruflichen Szenarios, das von der Einstellung als Projektleiter in einem Unternehmen handelt. Die Zielbildung wurde anhand frei konstruierter Ziele (Zielkonstruktion) erhoben, die danach motivthematisch ausgewertet wurde. Zusätzlich wurden Ziele in einem geschlossenen Format in Form einer Liste mit 15 vorgegebenen Zielen erfasst (Zielwahl). Grundsätzlich wurde erwartet, dass Personen in der freien Konstruktion von Zielen ihren impliziten Motiven stärkeren Ausdruck verleihen können. Daher wurden Effekte, die sich auf die Passung von impliziten Motiven zu Zielen bezogen, eher für frei konstruierte Ziele erwartet. Zudem wurde erwartet, dass sich diese Effekte eher im thematischen Bereich der Wirksamkeitsorientierung zeigen, da das Szenario aufgrund der Ausrichtung auf den beruflichen Bereich passendere Voraussetzungen für die Bildung wirksamkeitsthematischer Ziele bot.

Tabelle 44 gibt einen Überblick über die Hauptbefunde der Untersuchungen. Im Folgenden werden diese Hauptbefunde nach den einzelnen Modellvorstellungen gegliedert zusammengefasst dargestellt und diskutiert. Im folgenden Abschnitt werden Einschränkungen der Untersuchungen hinsichtlich der internen und externen Validität angeführt sowie Implikationen für zukünftige Forschung und die Praxis dargestellt.

Tabelle 44: Überblick über die Hauptbefunde aller drei Studien im wirksamkeits- und gemeinschaftsorientierten Bereich

	Getrennte-Welten-Hypothese		Kanalisierungshypothese		Entspannungshypothese		Entspannungs-Kanalisierungshypothese	
	Zielwahl	Ziel-konstruktion	Zielwahl	Ziel-konstruktion	Zielwahl	Ziel-konstruktion	Zielwahl	Ziel-konstruktion
Pilotstudie								
WO	S. (für <i>sanAgency</i>)	n.s.	n.s.	n.s.	S. (<i>nAgency</i> × Bed. × HOM)	S. (<i>nAgency</i> × Bed. × HOM)	n.s.	n.s.
GO	S. (für <i>sanAnschluss</i>)	n.s.	n.s.	S.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Studie 1								
WO	S. (für <i>sanAgency</i>)	S. (für <i>nAgency</i>)	n.s.	n.s.	n.s.	S. (für <i>nMacht</i> × Bed. & <i>nPMD</i> × Bed. × HOM)	n.s.	n.s.
GO	S. (für <i>sanAnschluss</i>)	S. (für <i>nAnschluss</i> ; nur Kontrollbed.)	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Studie 2								
WO	S. (für <i>sanAgency</i>)	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	S. (<i>nPMD</i> × Bed.)	n.s.	S. (<i>nAgency</i> × Bed. × <i>sanAgency</i>)
GO	S. (für <i>sanAnschluss</i>)	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.

Anmerkungen: WO = Wirksamkeitsorientierung. GO = Gemeinschaftsorientierung. s. = signifikant. n.s. = nicht signifikant. *n* = implizites Motiv. *san* = explizites Motiv.

HOM = Handlungsorientierung nach Misserfolg.

Zusammenfassung der Befunde und Diskussion der Annahmen

8.1 Getrennte-Welten-Hypothese

Die Befunde hinsichtlich der Vorstellung, dass Zielbildung ein Vorgang ist, der auf bewussten Prozessen beruht und daher am besten mithilfe expliziter Motive vorherzusagen ist, sind innerhalb dieser Serie von Experimenten sicherlich am einheitlichsten. McClelland (1980) beschreibt, dass explizite Motive prädiktive Validität besitzen, wenn unmittelbare Reaktionen auf spezifische Situationen vorhergesagt werden sollen, so wie es bei Wahlverhalten der Fall ist. Personen haben in solchen Situationen die bewusste Kontrolle darüber, die Entscheidung oder Bewertung mit dem eigenen Selbstbild in Einklang zu bringen. Das in den vorliegenden Untersuchungen verwendete Berufsszenario bot den Versuchsteilnehmern eine solche spezifische Situation. Die Teilnehmer haben dabei auf zwei unterschiedlichen Arten reagiert: (a) durch die Auswahl bzw. Bewertung vorgenerierter Ziele (Zielwahl) sowie (b) durch die freie Konstruktion von Zielen (Zielkonstruktion). Die Ergebnisse zeigten erwartungsgemäß, dass die Auswahl bzw. Bewertung von Zielen höchst zuverlässig durch explizite Motive vorhergesagt werden kann. Diese Vorhersage gelang über alle drei Studien und über alle motivthematischen Bereiche hinweg ohne Ausnahme. Im Rahmen weiterführender Analysen wurde verdeutlicht, dass die prädiktive Validität expliziter Motive nicht durch die unterschiedlichen Versuchsbedingungen beeinflusst war. In allen drei Untersuchungsbedingungen ist die Vorhersage vorgenerierter Ziele, die von den Versuchsteilnehmern im Hinblick auf die Passung zur eigenen Person bewertet wurden, mit Hilfe expliziter Motive gelungen. Diese Befunde unterstützen die Annahme der Getrennte-Welten-Hypothese, dass Zielsetzungen einen Teil des expliziten Motivsystems darstellen (McClelland et al., 1989) und stehen in Einklang mit

Untersuchungen, in denen Zusammenhänge zwischen expliziten Motiven und Zielen berichtet wurden (King, 1995; Hofer et al., 2010; Rawolle et al., 2013).

Explizite Motive büßten ihre prädiktive Validität jedoch ein, wenn Ziele vorhergesagt werden sollten, die von den Versuchsteilnehmern frei konstruiert wurden. Obwohl sich die inhaltliche Auswertung der Ziele an den thematischen Merkmalen der Leistungs-, Macht- und Anschlussmotivation orientierte, zeigten explizite Motive keine bedeutsamen Beziehungen zu den motivthematischen Gehalten dieser Ziele. Eine einzelne Berechnung, die im Rahmen der weiterführenden Analysen durchgeführt wurde, bildete hier die Ausnahme: Bei isolierter Betrachtung der Personen, die eine Entspannungsübung durchgeführt hatten, zeigte sich ein Haupteffekt des expliziten Machtmotivs auf die konstruierten Machtziele, der für einen vergleichsweise geringen Anteil der Varianz dieser Ziele verantwortlich war. Der Grund hierfür könnte in der erhöhten Testpower dieser Analyse liegen, welche die Kombination der Teilstichproben mit sich brachte. Angesichts der relativ hohen Anzahl der Testungen könnte es sich dabei auch um einen „statistischen Zufallstreffer“ gehandelt haben. Dass sich frei konstruierte Ziele ansonsten nicht mithilfe expliziter Motive vorhersagen ließen, entsprach den Erwartungen. Bei der freien Konstruktion von Zielen handelt es sich um ein operantes Maß, welches sich grundsätzlich eignet, um unbewusste Anteile der Motivation, wie implizite Motive, zu erheben. Die empirische Evidenz, dass frei konstruierte Ziele mithilfe expliziter Motive vorhergesagt werden können, ist rar (Emmons & McAdams, 1991; King, 1995). In den wenigsten Studien zum Thema Motivationale Kongruenz sind die Zusammenhänge zwischen impliziten und expliziten Motiven mit Zielen untersucht worden (siehe Rawolle et al., 2013).

Die prädiktive Validität impliziter Motive beschränkte sich auf wenige Einzelbefunde, in denen sich implizite Motive auf die Konstruktion von Zielen auswirkten. In Studie 1 setzte sich das implizite agentische Motiv mit einem

Haupteffekt als Prädiktor frei konstruierter wirksamkeitsorientierter Ziele durch. In derselben Untersuchung zeigte sich zudem ein Haupteffekt des impliziten Affiliationsmotivs auf die konstruierten gemeinschaftsorientierten Ziele, der jedoch nur für Personen in der neutralen Kontrollbedingung zu finden war. Abgesehen von diesen Einzelbefunden besaßen implizite Motive ohne die Berücksichtigung von Moderatorvariablen oder der Durchführung einer Entspannungsübung zur Förderung motivationaler Kongruenz im Hinblick auf Ziele keine prädiktive Validität.

Zusammenfassend lässt sich für die Getrennte-Welten-Hypothese festhalten, dass die Befunde erwartungsgemäß waren und in Einklang mit motivationspsychologischer Literatur standen, in der sich explizite Motive als verlässliche Prädiktoren von Zielen erwiesen haben (King, 1995; Hofer et al., 2010; Rawolle et al., 2013). Nur in zwei Einzelfällen gelang es, frei konstruierte Ziele auf Basis impliziter Motive vorherzusagen. Untersuchungen, in denen von positiven Zusammenhängen zwischen impliziten Motiven und Zielen berichtet wurde, sind entsprechend rar und nur auf eine einzige Forschungsarbeit von Emmons und McAdams (1991) beschränkt, in der die Autoren Zusammenhängen zwischen impliziten Motiven und persönlichen Bestrebungen („personal strivings“) konstatieren.

8.2 *Kanalierungshypothese*

Die Vorstellung, dass implizite und explizite Motive arbeitsteilig zusammenwirken und in ein Verhältnis der Wechselwirkung treten, um so gemeinschaftlich Einfluss auf die Zielbildung zu nehmen, konnte im Rahmen der durchgeführten Untersuchungen ohne die Berücksichtigung der Versuchsbedingung (siehe 8.1.4) nicht gezeigt werden. Brunstein (2010) beschreibt, dass diese arbeitsteilige Beziehung dadurch gekennzeichnet sei, dass implizite Motive Verhalten energetisieren, während explizite Motive Verhalten lenken. Übertragen auf den Prozess der Zielbildung

wurde erwartet, dass sich die Wirkung eines starken impliziten Motivs erst dann in Form eines hohen motivthematischen Gehalts in der Zielbildung niederschlagen kann, wenn ein korrespondierendes explizites Motiv in ebenfalls starker Ausprägung vorhanden ist. Im Rahmen der vorliegenden Untersuchungen sind in diesem Zusammenhang einige Einzelbefunde zu nennen, die eine solche Interaktion zwischen impliziten und expliziten Motiven zum Ausdruck brachten. Die Form dieser Interaktionseffekte passte jedoch nicht zu den Vorhersagen, die auf Basis des Kanalisierungsmodells getroffen wurden.

In der Pilotuntersuchung zeigten sich gleich zwei dieser Befunde. Dort ließ sich die wirksamkeitsorientierte Zielwahl als Funktion des impliziten und expliziten agentischen Motivs vorhersagen. Die Gestalt dieses Interaktionseffekts stand jedoch nicht im Einklang mit dem Kanalisierungsmodell. Personen mit hohem explizitem agentischen Motiv wählten mit zunehmender Stärke ihres impliziten agentischen Motivs weniger wirksamkeitsorientiertere Ziele aus. Das Umgekehrte galt für Personen mit niedrigem explizitem agentischen Motiv. Hier bestand ein positiver Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten agentischen Motivs und der Auswahl wirksamkeitsthematischer Ziele.

In derselben Untersuchung zeigte sich eine signifikante Interaktion zwischen implizitem und explizitem Anschlussmotiv, die einen Einfluss auf die Konstruktion gemeinschaftsorientierter Ziele ausübte. Die Form dieses Effekts passte schon weitaus besser zur Idee der Kanalisierungshypothese. Das implizite Anschlussmotiv entfaltete eine positive Wirkung auf die Konstruktion gemeinschaftsorientierter Ziele, wenn gleichzeitig ein hohes explizites Anschlussmotiv vorlag. Für Personen mit niedrigem explizitem Anschlussmotiv nahm der Effekt – gemessen an den Vorhersagen des Kanalisierungsmodells – eine paradoxe Gestalt an. Bei dieser Personengruppe stand die Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs in einer deutlich negativen Beziehung zum

gemeinschaftsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele. Für Personen mit niedrigem explizitem Anschlussmotiv wäre zu erwarten gewesen, dass die Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs in keiner erkennbaren Beziehung zur Konstruktion gemeinschaftsorientierter Ziele stehen würde.

Auch in Studie 2 zeigte sich ein Interaktionseffekt zwischen implizitem und explizitem Affiliationsmotiv auf die Konstruktion gemeinschaftsorientierter Ziele. Allerdings warf die konkrete Gestalt dieser Interaktion mehr Fragen auf als dass sie zu Klarheit führte. Diesmal bestand eine positive Beziehung zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und dem gemeinschaftsorientierten Gehalt konstruierter Ziele, wenn das explizite Anschlussmotiv niedrig ausgeprägt war. Für Personen mit hohem explizitem Affiliationsmotiv stand das implizite Anschlussmotiv mit einem niedrigeren gemeinschaftsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele in Verbindung.

Im Rahmen der weiterführenden Analysen wurden die Versuchsbedingungen der Entspannungsbedingungen von Studie 1 und 2 kombiniert und noch einmal einzeln betrachtet. Dort zeigte sich ein Zusammenwirken impliziter und expliziter Affiliationsmotive auf die gemeinschaftsorientierte Zielwahl. Die Form dieses Effekts ergab vor dem Hintergrund der Modellvorstellung teilweise Sinn. Das implizite Affiliationsmotiv stand bei Personen mit hohem expliziten Affiliationsmotiv mit höherem gemeinschaftsorientierten Gehalt ausgewählter Ziele und bei Personen mit niedrigem expliziten Affiliationsmotiv mit niedrigerem gemeinschaftsorientierten Gehalt in Verbindung.

Auch wenn diese Einzelbefunde alle sehr unterschiedlich ausfallen und daher post-hoc schwer zu interpretieren sind, zeigen sie eines dennoch sehr deutlich: Die Vorstellung, dass implizite Motive eine energetisierende und explizite Motive eine lenkende Wirkung auf Verhalten haben, kann nicht ohne Weiteres auf den Bereich der Zielbildung übertragen werden. Zwar erbrachten die Analysen einige

Interaktionseffekte zwischen impliziten und expliziten Motiven, jedoch entsprach die Form der Interaktion in nur einem Fall den Vorhersagen. Studien, in denen vom arbeitsteiligen Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive berichtet wurde, bezogen sich auf die Leistung, die von Probanden in Aufgaben zur intellektuellen oder sozialen Kompetenz erbracht wurde (French & Lesser, 1964), die Leistung in Konzentrationsaufgaben (Brunstein & Hoyer, 2002; Brunstein & Maier, 2005) oder auch geschäftliche Aktivitäten und Leistungen im beruflichen Bereich (Langens, 2001; Lang et al., 2012). Hinweise darauf, dass diese Form des arbeitsteiligen Zusammenwirkens impliziter und expliziter Motive direkt auf den Prozess der Zielbildung übertragbar ist, indem sich ein starkes implizites Motiv unter dem Einfluss eines starken expliziten Motivs auf die Bildung von Zielen auswirkt, lieferte die vorliegende Untersuchung nicht. Die empirische Evidenz reichte nicht aus, um die Kanalisierungshypothese hinreichend zu stützen.

8.3 *Entspannungshypothese*

Im Zentrum der vorliegenden Arbeit stand die Frage, ob sich eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung zur Förderung motivkongruenter Zielbildung eignet. Kuhl (2001) postulierte, dass der Zugriff auf das Extensionsgedächtnis, in welchem er implizite Motive gespeichert sieht, erst durch die Herabregulierung negativen Affekts und durch die Transformation von Anspannungszuständen in Entspannung ermöglicht wird. Der Zugriff auf dieses Gedächtnissystem stellt laut Kuhl die Voraussetzung dafür dar, dass implizite Motive auf die Bildung von Zielen überhaupt erst wirken können. An dieses Postulat anknüpfend wurde in der vorliegenden Arbeit erwartet, dass sich die Passung zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen durch die Durchführung einer Entspannungsübung erhöhen lässt.

Einige Befunde lieferten Hinweise darauf, dass die Entspannungsübung den Probanden zur Konstruktion wirksamkeitsorientierter Ziele verhalf, die zur Ausprägung ihrer impliziten agentischen Motive passte.

Erstens gelang in Studie 1 die Vorhersage der machtthematischen Zielkonstruktion auf Basis einer n Macht \times Bedingung-Interaktion. Die Form des Interaktionseffekts passte sehr gut zu den Vorhersagen. Bei Teilnehmern der Entspannungsbedingung bestand ein deutlich positiver Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten Machtmotivs und dem machtthematischen Gehalt konstruierter Ziele. Im Gegensatz dazu, bestand in der Kontrollbedingung lediglich ein schwach positiver Zusammenhang zwischen implizitem Machtmotiv und konstruierten Machtzielen. Unter Entspannung gelang es den Probanden offensichtlich, Ziele zu konstruieren, deren machtthematischer Gehalt zur Ausprägung des impliziten Machtmotivs passte. Dieser Befund entsprach den Erwartungen und wies auf die Wirksamkeit einer achtsamkeitsbasierten Entspannungsübung zumindest im motivthematischen Bereich der Macht hin.

Zweitens gelang in Studie 2 die Vorhersage der wirksamkeitsorientierten Zielkonstruktion auf Basis einer n PMD \times Bedingung-Interaktion. Auch die Form dieser Interaktion passte gut zu den Vorhersagen. Unter Entspannung war eine Prädisposition des impliziten agentischen Motivs mit einem höheren wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele verknüpft. Im Gegensatz dazu bildeten Personen mit vorherrschendem Anschlussmotiv Ziele, die durch weniger wirksamkeitsthematische Inhalte gesättigt waren. Bei Personen in der Kontrollbedingung passte die Höhe des wirksamkeitsorientierten Gehalts der konstruierten Ziele hingegen nicht zur vorherrschenden Motivdisposition. Personen mit vorherrschendem agentischen Motiv konstruierten Ziele, die mit weniger wirksamkeitsorientierten Inhalten gesättigt waren als die Ziele vorwiegend anschlussmotivierter Personen. Auch in dieser Studie wirkte

sich die Durchführung der Entspannungsübung kongruenzfördernd auf die wirksamkeitsthematische Zielkonstruktion aus.

Drittens wurden diese Befunde in weiterführenden Analysen gestützt, in denen die Teilnehmer der Entspannungsbedingung von Studie 1 und Studie 2 isoliert betrachtet wurden. Nur hier setzten sich das implizite Machtmotiv sowie die prädominante Motivdisposition in Form eines Haupteffektes auf die macht- bzw. wirksamkeitsorientierte Zielkonstruktion durch.⁸

Interessanterweise zeigte sich der kongruenzbegünstigende Effekt der Entspannungsübung nur im macht- bzw. wirksamkeitsthematischen Bereich und kehrte sich im anschlussthemen Bereich tendenziell sogar um (siehe 5.3.3). Es zeigte sich ein positiver Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und dem gemeinschaftsorientierten Gehalt der konstruierten Ziele bei Personen in der neutralen Kontrollbedingung, nicht aber bei Personen in der Entspannungsbedingung. Hier bestand ein leicht negativer Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und dem gemeinschaftsorientierten Gehalt der Ziele. Diese Befunde deuteten darauf hin, dass beide motivthematischen Bereiche womöglich unterschiedlich auf die Induktion von Entspannung reagierten und können vor dem Hintergrund der folgenden Aussage McClellands betrachtet werden. McClelland (1985) beschreibt, dass affektive Erfahrungen den Kern eines jeden impliziten Motivs ausmachen. Dabei sei jedes Motiv mit spezifischen Affekten assoziiert, die dem Motiv eigentümlich sind. Der affektive Kern des Affiliationsmotivs ist mit Gefühlen des Glücks und der Freude, aber auch der Ruhe, Entspantheit und Zufriedenheit assoziiert. Job, Bernecker und Dweck (2012) überprüften die Annahme, dass implizite Motive als Bedürfnis nach spezifischen affektiven Erfahrungen

⁸ In den beiden Kontrollbedingungen besaßen diese Motive keine prädiktive Validität in Form von Haupteffekten.

verstanden werden können. Sie konnten zeigen, dass Personen mit hohem Affiliationsmotiv zufriedener sind, wenn sie diesen motivspezifischen Affekt erleben. Vor dem Hintergrund, dass Motive im Prinzip dynamische Bedürfnisse darstellen, die durch spezifische affektive Erfahrungen befriedigt und so für eine gewisse Zeit „deaktiviert“ werden, reduziert sich der Einfluss dieser Motive auf das Verhalten zeitweise (Atkinson & Birch, 1970). Vor diesem Hintergrund wäre zu vermuten, dass die Durchführung einer Entspannungsübung durch die Induktion von Ruhe und Gelassenheit bereits zu einer zeitweisen affektiven Befriedigung des Anschlussmotivs geführt haben könnte. Diese Motivbefriedigung vorausgesetzt wäre es nicht mehr überraschend, dass hoch anschlussmotivierten Personen nicht mit einer gesteigerten Konstruktion anschluss-thematischer Ziele reagierten, zumal der angestrebte Zielzustand, Ruhe und Gelassenheit zu empfinden, bereits durch die Durchführung der Entspannungsübung eingetreten war. Schachter (1970) wies zudem darauf hin, dass affiliative Verhaltenstendenzen unter Anspannung, nicht aber unter Entspannung zunehmen. Somit wäre denkbar, dass sich die Durchführung einer Entspannungsübung nicht eignet, um im anschluss-thematischen Bereich motivkongruente Zielbildung zu begünstigen. Im Widerspruch dazu stehen allerdings Befunde von Strick und Papies (2017), die von der kongruenzfördernden Wirkung einer Body Scan-Übung auf anschluss-thematische Ziele berichten. Jedoch zeigte sich der Effekt in dieser Untersuchung auf die Auswahl und nicht auf die Konstruktion anschluss-thematischer Ziele.

Einen weiteren erwartungswidrigen Befund hinsichtlich der Intervention brachte auch Studie 2 zum Vorschein. Die Interaktion zwischen n Leistung \times Versuchsbedingung wirkte sich in paradoxer Weise auf die Konstruktion von leistung-thematischen Zielen aus. Während die Bearbeitung schwieriger Anagrammaufgaben bei hoch implizit Leistungsmotivierten zu einer leichten –

wenngleich nicht statistisch bedeutsamen – Steigerung der leistungsthematischen Zielkonstruktion führte, konstruierten hoch implizit leistungsmotivierte Personen unter Entspannung Ziele, die mit weniger leistungsthematischen Inhalten gesättigt waren. Personen mit niedrigem implizitem Leistungsmotiv unterschieden sich unabhängig von der Versuchsbedingung nicht in der Konstruktion leistungsthematischer Ziele. Unter Berücksichtigung der Arbeit von McClelland et al. (1953), die der Entwicklung des Inhaltschlüssels für die Auswertung von Phantasiegeschichten hinsichtlich des Leistungsmotivs diente, ergibt diese Beobachtung jedoch durchaus Sinn. Die Autoren überprüften, inwieweit unterschiedliche Anregungsbedingungen sich auf den leistungsthematischen Inhalt von Phantasiegeschichten niederschlugen. In einer dieser Bedingungen sollten die Probanden einen Test bearbeiten, infolgedessen ihnen ein Misserfolg zurückgemeldet wurde. Im Vergleich zu einer „entspannten Versuchsbedingung“, in welcher die Bedeutung dieses Tests bagatellisiert wurde, generierten die Teilnehmer deutlich mehr leistungsthematische Inhalte in den TAT-Geschichten. Diese 65 Jahre alten Befunde passen sehr gut zu dem Befundmuster, welches sich im Rahmen von Studie 2 ergeben hatte. Während Teilnehmer, die schwierige Anagrammaufgaben bearbeiteten, bei starker Ausprägung des Leistungsmotivs Ziele mit stärkerer Leistungsthematik konstruierten, führte die Durchführung einer Entspannungsübung zu einer vergleichsweise verminderten Konstruktion leistungsthematischer Ziele. Dieser Befund weist darauf hin, dass die Anregung von Motiven unterschiedlicher Motivthematik auch unterschiedlichen Gesetzmäßigkeiten unterliegt. Offenbar kann die Förderung motivationaler Kongruenz nicht über alle motivthematischen Bereiche hinweg durch die Durchführung einer Entspannungsübung erhöht werden, sondern es bedarf der Berücksichtigung weiterer Mechanismen, die mit der Aktivierung von Motiven und deren Auswirkungen auf Verhalten – z.B. auf Zielbildung – in kausaler Verbindung stehen.

Warum aber eignete sich die Durchführung einer Entspannungsübung bei Betrachtung der Einzelmotive gerade im Bereich der Machtmotivation zur Förderung motivkongruenter Zielkonstruktion? Untersuchungen im Bereich des „Power Stress“ (Fodor, 1985; Fodor, Wick & Hartsen, 2006) weisen auf die Beziehungen zwischen implizitem Machtmotiv und Zuständen erhöhter Muskelanspannung hin. In diesen Studien wurden Situationen arrangiert, in denen die soziale Einflussnahme durch andere Versuchsteilnehmer (Fodor, 1985) oder durch das Video eines dominant auftretenden Bewerbers (Fodor et al., 2006) erschwert oder verhindert wurde. Die Ergebnisse zeigten, dass die (antizipierte) Frustration des Machtmotivs zu erhöhter Muskelanspannung führt, wenn Personen über ein stark ausgeprägtes Machtmotiv verfügen. Hoch machtmotivierte Personen, die keine Frustration ihres Machtmotivs erfuhren, wiesen im Vergleich eine niedrigere Muskelanspannung auf. Schultheiss weist mit seinem biologischen Modell der Machtmotivation bei Männern (Schultheiss, 2007) auf Zusammenhänge zwischen dem Ergebnis eines Wettbewerbs (Sieg vs. Niederlage), der Stärke des Machtmotivs sowie der Ausschüttung des Stresshormons Cortisol hin. Die Niederlage in einer Wettbewerbssituation führte bei Personen mit hohem implizitem Machtmotiv im Vergleich zu einem Sieg zur verstärkten Ausschüttung des Stresshormons. Erlitten Personen mit niedrigem Machtmotiv eine Niederlage, so führte dies zu einer vergleichsweise niedrigeren Ausschüttung Cortisols. Auch hier wird deutlich, dass Power Stress zu physiologischen Stressreaktionen führen kann, die unter hoher Ausprägung des Machtmotivs stärker ausfallen. Wenngleich zwischen diesen Befunden und der Durchführung einer Entspannungsübung zur Förderung motivationaler Kongruenz keine kausale Verbindung hergestellt werden kann, verdeutlichen diese Arbeiten jedoch, dass der Bereich der Machtmotivation mit Stressreaktionen und physiologischer Erregung in Form von Anspannung in engem Zusammenhang steht. Es wäre denkbar, dass in der vorliegenden Arbeit die

Kombination aus dem (a) beruflichen Szenario, welches zunächst die Voraussetzung bot, durch die Bildung machthematischer Ziele Führungsstärke zu beweisen, mit der (b) Herabregulation von Zuständen erhöhter Anspannung eine gute Voraussetzung darstellte, dass sich insbesondere das Machtmotiv auf die Konstruktion machthematischer Ziele auswirken konnte.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung gut eignet, um die Passung zwischen Motiven und frei konstruierten Zielen im Bereich der Wirksamkeitsorientierung, insbesondere im Bereich der Machtmotivation, zu erhöhen. Die dargestellten Befunde unterstützen die Vorstellung des Entspannungsmodells. Jedoch zeigten die Analysen auch, dass die kongruenzfördernde Wirkung nicht unabhängig von den Dispositionen zur Handlungs- vs. Lageorientierung sowie Neurotizismus war, wie im Folgenden dargestellt wird.

Moderation durch Handlungs- vs. Lageorientierung nach Misserfolg

Laut Kuhl (2001) stellt der Zugriff auf das Extensionsgedächtnis eine Voraussetzung dafür dar, dass implizite Motive auf die Bildung von Absichten und Zielen wirken können. Der Zugriff wird jedoch erst durch die Herabregulation negativen Affekts bzw. die Transformation von Zuständen der Anspannung in Entspannung ermöglicht. Lageorientierte Personen zeichnen sich durch eine an sich niedrige Fähigkeit zur Affektregulation aus. Lageorientierten Personen gelingt es nicht, auf intuitive Art und Weise negativen Affekt herab zu regulieren und so von einem angespannten Zustand in einen Zustand der Entspannung zu gelangen. Es wurde daher erwartet, dass dieser beeinträchtigte affektregulatorische Mechanismus durch die Durchführung einer angeleiteten Entspannungsübung unterstützt wird und aus diesem Grund insbesondere lageorientierte Personen von der Intervention profitieren. Diese Annahme wurde durch drei Befunde unterstützt.

Erstens moderierte die Variable Handlungs- versus Lageorientierung den Einfluss der Entspannungsübung auf die Beziehung zwischen der Ausprägung des impliziten agentischen Motivs und dem wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten wirksamkeitsorientierten Ziele in der Pilotstudie. Unter Entspannung konstruierten lageorientierte Personen Ziele, deren wirksamkeitsthematischer Gehalt zur Ausprägung ihres impliziten agentischen Motivs passte. Führt sie keine Entspannungsübung durch, sondern bearbeiteten stattdessen einen Fragebogen, so stand der wirksamkeitsthematische Gehalt der konstruierten Ziele in einer negativen Beziehung zur Ausprägung ihres agentischen Motivs. Für handlungsorientierte Personen zeigte sich ein anderes Muster. Hier stand der wirksamkeitsthematische Gehalt der Ziele unter neutralen Bedingungen in leicht positivem Zusammenhang zur Ausprägung des impliziten agentischen Motivs. Diese Beobachtung passt zu Befunden Brunsteins (2001), der berichtete, dass handlungsorientierte Personen zur Bindung an motivkongruente Ziele neigen. Unter Entspannung jedoch bestand praktisch kein Zusammenhang mehr zwischen Motiv und Zielen, weswegen davon auszugehen ist, dass sich die Durchführung einer Entspannungsübung bei handlungsorientierten Personen möglicherweise hinderlich auf die Konstruktion motivkongruenter Ziele ausgewirkt hat. Dieser Interaktionseffekt zeigte sich auch, wenn gewählte wirksamkeitsthematische Ziele vorhergesagt wurden, wengleich handlungsorientierte Personen unter Entspannung in diesem Fall sogar zu deutlich inkongruenter Zielwahl neigten.

Zweitens wurde durch eine Analyse im Rahmen von Studie 1 abermals deutlich, dass die kongruenzfördernde Wirkung der Entspannungsübung im Bereich der Wirksamkeitsorientierung unter dem moderierenden Einfluss der Variable Handlungs-/Lageorientierung stand. In einer Analyse, die mit prädominanten Motivmaßen durchgeführt wurde, zeigte sich ein zur Pilotstudie vergleichbares Muster.

Lageorientierte Personen neigten unter neutralen Bedingungen zur Konstruktion von Zielen, deren wirksamkeitsthematischer Gehalt nicht zur vorherrschenden Motivdisposition passte. Die Durchführung der Entspannungsübung führte zu einer deutlich höheren Passung zwischen dem wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele und der vorherrschenden Motivdisposition. Für handlungsorientierte Personen zeigte sich wieder, dass sie unter neutralen Bedingungen bereits zur Konstruktion motivkongruenter Ziele in der Lage sind.⁹ Die Durchführung einer Entspannungsübung führte hier erneut zu einer geringeren Passung zwischen vorherrschender Motivdisposition und wirksamkeitsorientierter Zielkonstruktion.

Drittens zeigte sich im Rahmen weiterführender Analysen bei isolierter Betrachtung der Probanden der Entspannungsbedingung, dass Lageorientierte unter Entspannung vor allem dann motivkongruente Ziele im wirksamkeitsthematischen Bereich konstruierten, wenn sie gleichzeitig über ein stark ausgeprägtes explizites agentisches Motiv verfügten. Handlungsorientierte Personen mit starkem explizitem agentischen Motiv zeichneten sich durch eine vergleichsweise geringere Passung zwischen implizitem agentischen Motiv und dem wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele aus. Dieser Befund verdeutlicht die Komplexität des Zusammenwirkens impliziter und expliziter Motive, Affektregulation in Form von Entspannung und Dispositionen zur Handlungs- vs. Lageorientierung.

Die Vorstellung, dass lageorientierte Personen stärker von der Durchführung einer Entspannungsübung profitieren, konnte durch die erwähnten Befunde gestützt werden. Somit liegen Hinweise darauf vor, dass lageorientierte Personen in der Bildung motivkongruenter Ziele im Bereich der Wirksamkeitsorientierung wirkungsvoll durch

⁹ In Verbindung mit Handlungsorientierung nach Misserfolg konnten bei isolierter Betrachtung der Probanden der neutralen Kontrollbedingung (Studie 1) frei konstruierte wirksamkeitsthematische Ziele auf Basis der impliziten prädominanten Motivdisposition vorhergesagt werden. Nur handlungsorientierten Personen, nicht aber lageorientierten Personen, gelang es, Ziele zu konstruieren, die zu ihrer vorherrschenden Motivdisposition passten.

die Durchführung einer Entspannungsübung unterstützt werden können. Unklar ist jedoch, aus welchem Grund die Durchführung einer Entspannungsübung bei handlungsorientierten Personen sogar zu unerwünschten Effekten führt. In keinem der berichteten Fälle verbesserte sich die Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen handlungsorientierter Personen durch die Intervention. Sie neigten hingegen unter neutralen Bedingungen zur Bildung motivkongruenter Ziele. Denkbar wäre, dass handlungsorientierte Personen über einen derart routinierten Affektregulationsmechanismus verfügen, der durch externe Einflüsse, wie die Durchführung einer angeleiteten Entspannungsübung, eher irritiert als unterstützt wird. Die vorliegenden Daten boten nicht die Möglichkeit, dieser Frage wissenschaftlich nachzugehen. Hier wäre es wünschenswert, wenn im Rahmen zukünftiger Forschung die konkreten Wirkmechanismen identifiziert und unter experimenteller Kontrolle gebracht werden könnten.

Moderation durch Neurotizismus

Die Überprüfung, ob Neurotizismus eine zu HOM/LOM vergleichbare Moderatorfunktion erfüllt, führte zu uneinheitlichen Befunden. Im Rahmen von Studie 2 zeigte sich für den Bereich der wirksamkeitsorientierten Zielkonstruktion, dass entgegen der Erwartungen insbesondere Personen mit niedrigen Neurotizismus-Werten von der Durchführung einer Entspannungsübung profitierten. Im Vergleich zur Kontrollbedingung (Bearbeitung schwieriger Anagrammaufgaben) hing die Höhe des wirksamkeitsthematischen Gehalts niedrig neurotischer Personen positiv mit der Ausprägung des impliziten agentischen Motivs zusammen. Dieser Zusammenhang war in der Kontrollbedingung negativ. Die Durchführung einer Entspannungsübung hatte für hoch neurotische Personen hingegen einen negativen Effekt auf die Passung zwischen der Stärke ihres impliziten agentischen Motivs und dem

wirksamkeitsthematischen Gehalt der konstruierten Ziele. Dieser Befund wurde durch weiterführende Analysen untermauert, in denen die Probanden der Entspannungsbedingungen von Studie 1 und 2 kombiniert wurden.

Bei separater Betrachtung der Personen in der Entspannungsbedingung im Rahmen weiterführender Analysen zeigte sich, dass der Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und der gemeinschaftsorientierten Zielwahl unter dem moderierenden Einfluss von Neurotizismus stand. Auch hier neigten niedrig neurotische Personen zur Auswahl motivkongruenter Ziele. Bei dieser Personengruppe bestand ein positiver Zusammenhang zwischen der Ausprägung des impliziten Anschlussmotivs und der Bewertung gemeinschaftsorientierter Ziele. Für hoch neurotische Personen zeigte sich wieder das entgegengesetzte Muster. Sie zeichneten sich durch eine motivinkongruente Zielwahl aus.

In dieser Bedingung wurde noch ein weiterer Befund erzielt. Bei isolierter Betrachtung der Personen in der Entspannungsbedingung konnte auch der wirksamkeitsthematische Gehalt konstruierter Ziele durch eine $nAgency \times$ Neurotizismus-Interaktion vorhergesagt werden. Hier wurde abermals deutlich, dass hohe Neurotizismus-Werte unter Entspannung mit motivinkongruenter Zielkonstruktion und hohe Neurotizismus-Werte mit motivkongruenter Zielkonstruktion assoziiert sind.

Diese Befunde stehen in Widerspruch zu den Annahmen der Entspannungshypothese c und auch zu den Befunden, die mit HOM/LOM erzielt wurden. Aufgrund des hohen Zusammenhangs zwischen LOM und Neurotizismus und der engen Verknüpfung mit negativer Affektivität, war davon auszugehen, dass eher hoch neurotische Personen von der angeleiteten Entspannungsübung profitieren würden. Stattdessen übten HOM/LOM und Neurotizismus einen unterschiedlichen Einfluss auf die Wirkung der Entspannungsübung aus. Diese Befunde rücken weniger die Gemeinsamkeiten, sondern vielmehr die Unterschiede zwischen beiden

Persönlichkeitsmerkmalen in den Vordergrund. Neurotizismus stellt als Sensitivität für negativen Affekt in erster Linie dar, wie häufig und wie schnell eine Person mit negativem Affekt auf Ereignisse reagiert. Durch die enge Verbindung mit dem Bestrafungssystem bringt Neurotizismus die initiale affektive Reaktion auf ein Ereignis zum Ausdruck (Gray, 1987; Thrash & Elliot, 2002). Eysenck führt diese emotionale Labilität hoch Neurotischer auf ein starkes Reaktionsverhalten des limbischen Systems zurück. Neurotizismus lässt sich daher als Eingangsgradient im Hinblick auf negativen Affekt verstehen. Handlungs- vs. Lageorientierung ist nach Kuhl (2000) vielmehr damit verknüpft, wie ausgeprägt die intuitiven Fähigkeiten zur Affektregulation sind, die im zeitlichen Verlauf als Ergebnis sozialer Interaktionen erworben wurden. HOM ist also eher als Ausgangsgradient zu verstehen. Somit stellen beide Variablen zwar Merkmale dar, die grundsätzlich eng mit negativer Affektivität verknüpft sind, allerdings an unterschiedlichen Stellen mit der affektiven Reaktion zusammenhängen. Denkbar wäre, dass lageorientierte Personen deswegen von der Durchführung einer Entspannungsübung profitieren konnten, weil dadurch eben genau deren allgemeines Defizit, negative Affekte intuitiv regulieren zu können, ausgeglichen wurde. Stattdessen könnte die Durchführung einer Entspannungsübung in ungewohnter Umgebung, dazu im Beisein fremder Personen in einem Untersuchungslabor, für hoch neurotische Personen ein Ereignis dargestellt haben, dass eher zu Unwohlsein als zur Reduktion von Anspannung geführt haben könnte.¹⁰ Zudem ist anzumerken, dass sich in den Theorien und der Literatur zur Motivationalen Kongruenz zwar HOM/LOM als bedeutsame Moderatorvariable zwischen impliziten und expliziten Motiven erwies, nicht aber Neurotizismus (Brunstein, 2001; Kuhl, 2001; Baumann et al., 2005).

¹⁰ Entsprechende Analysen lieferten keine Hinweise darauf, dass der Effekt der Entspannungsübung auf die selbstberichtete Anspannung durch Neurotizismus moderiert wurde.

8.4 Kombination von Kanalisierungs- und Entspannungshypothese

Die letzte Modellvorstellung stellte eine Kombination des Entspannungsmodells (Herabregulation negativen Affekts als Voraussetzung motivkongruenter Zielbildung) und des Kanalisierungsmodells (ein hohes explizites Motiv als „Gate-Keeper“) dar. Im Hinblick auf die These, dass implizite Motive, explizite Motive und die Induktion von Entspannung bei der Bildung motivkongruenter Ziele zusammenwirken, sind insbesondere zwei Befunde zu nennen.

In Studie 2 konnte die wirksamkeitsthematische Zielkonstruktion auf eine $nAgency \times \text{Versuchsbedingung} \times sanAgency$ -Interaktion zurückgeführt werden. Die Form dieses Interaktionseffekts passte sehr gut zu der Vorstellung des Entspannungs-Kanalisierungsmodells. Personen der Kontrollbedingung unterschieden sich nicht in dem Ausmaß, in dem sie wirksamkeitsthematische Ziele konstruierten. Vor dem Hintergrund der Modellvorstellung wurde für diese Personen angenommen, dass sich das implizite Motiv nicht auf die Bildung von Zielen auswirken kann, da der Zugang zum Extensionsgedächtnis durch die Durchführung der Entspannungsübung überhaupt erst ermöglicht werden muss. Unter Entspannung stand das Ausmaß der wirksamkeitsorientierten Zielkonstruktion dann unter dem Einfluss des impliziten agentischen Motivs. War dieses stark ausgeprägt, so konnte es sich jedoch nur in Verbindung mit einem gleichzeitig stark ausgeprägten expliziten agentischen Motiv in einem entsprechend hohen wirksamkeitsthematischen Gehalt der Ziele niederschlagen. Lag das explizite agentische Motiv hingegen in niedriger Ausprägung vor, bestand ein leicht negativer Zusammenhang zwischen der Stärke des impliziten agentischen Motivs und der Höhe des wirksamkeitsthematischen Gehalts der konstruierten Ziele. Ein starkes implizites Motiv konnte sich also nur dann in einem entsprechend hohen Gehalt der Ziele ausdrücken, wenn sowohl die Voraussetzungen des Entspannungs- als auch die des Kanalisierungsmodells erfüllt waren.

Im Rahmen der weiterführenden Analysen erfuhr das Entspannungs-Kanalierungsmodell zusätzliche Unterstützung. Hier deutete sich an, dass für Personen, die eine Entspannungsübung durchführten, neben implizitem und explizitem Motiv auch die moderierende Funktion der Variable HOM eine Rolle spielt. Lageorientierte Personen zeichneten sich dann durch motivkongruente Zielbildung aus, wenn sie gleichzeitig auch ein hohes explizites agentisches Motiv besaßen. War dieses Motiv niedrig ausgeprägt, passte der wirksamkeitsthematische Gehalt der konstruierten Ziele nicht zur Ausprägung ihres impliziten agentischen Motivs. Die wirksamkeitsthematische Zielkonstruktion handlungsorientierter Personen hing unabhängig von der Stärke des expliziten agentischen Motivs leicht positiv mit der Ausprägung des impliziten agentischen Motivs zusammen, jedoch insgesamt stärker, wenn das explizite agentische Motiv hoch ausgeprägt war.

Nicht alle Studien erbrachten Hinweise, die für die Gültigkeit des Modells sprechen. Ein Grund dafür könnte sein, dass erst nach Vergrößerung der Stichprobe in Studie 2 die nötige Testpower vorhanden war, um die komplexe Interaktion zwischen implizitem Motiv, Versuchsbedingung und explizitem Motiv aufzudecken. Der moderierende Einfluss von HOM/LOM, der in der Analyse der kombinierten Entspannungsbedingung deutlich wurde, weist zudem auf die komplexe Verschaltung der Einflussfaktoren motivkongruenter Zielbildung hin. Es sind große Stichproben nötig, um derart verflochtene Interaktionseffekte aufzudecken. Ein eindeutiges Fazit für das Entspannungs-Kanalierungsmodell zu ziehen, ist nicht ohne Weiteres möglich. Jedoch kann festgehalten werden, dass die vorliegende Arbeit durchaus empirische Evidenz liefert, die für das Entspannungs-Kanalierungsmodell spricht – insbesondere als die Stichprobengröße erhöht wurde.

Limitationen

Im Folgenden sollen Einschränkungen des Gültigkeitsbereichs der berichteten Befunde diskutiert werden. Zunächst werden Einschränkungen der internen Validität und darauffolgend Limitationen der externen Validität dargestellt.

Erstens wurden Befunde, die den Zusammenhang zwischen impliziten Motiven und Zielen betrafen, erwartungsgemäß vorwiegend für frei konstruierte Ziele, nicht aber für gewählte Ziele erzielt. Es wurde erwartet, dass die freie Konstruktion von Zielen besser zur Funktionsweise impliziter Motive passt, indem eigene motivationale Impulse spontaner zum Ausdruck und im Vergleich zur Auswahl bzw. kritischen Bewertung vorgegebener Ziele besser in Einklang mit den eigenen affektiven Präferenzen gebracht werden können. Diese Befunde stehen jedoch in Widerspruch zu Befunden von Job und Brandstätter (2009) und Strick und Papies (2017), in deren Untersuchungen kongruenzfördernde Effekte auf die Auswahl bzw. Bewertung vorgegebener Ziele berichtet wurde. Vor diesem Hintergrund ist anzumerken, dass in allen Studien die Erfassung frei konstruierter Ziele immer zeitlich vor der Erfassung der gewählten Ziele stattfand. Daher könnte auch argumentiert werden, dass sich die Effekte auf die Zielkonstruktion nicht aufgrund des Erfassungsformates der Ziele, sondern aufgrund der Reihenfolge der Erfassung von Zielen zeigten. Es wäre denkbar, dass der Effekt der 10-minütigen Entspannungsübung möglicherweise nur von kurzer Dauer gewesen ist und sich aus diesem Grund nicht mehr kongruenzfördernd auf die Auswahl von Zielen auswirken konnte. Aber auch die dynamische Natur motivationaler Prozesse könnte für diese Beobachtung verantwortlich sein. Der Ausdruck der eigenen emotionalen Präferenzen durch die Konstruktion entsprechender Ziele könnte zu einer Absorption der motivationalen Impulse impliziter Motive geführt haben, sodass die motivationale Stärke bei Auswahl der Ziele bereits reduziert war. Post-hoc kann die Frage, ob sich die kongruenzfördernden Effekte der Intervention aufgrund des Erfassungsformates oder

lediglich aufgrund der Reihenfolge in der Zielkonstruktion gezeigt haben, nicht beantwortet werden. Für zukünftige Untersuchungen könnte (a) die konsequente Verwendung mehrerer Arten der Zielerfassung in Kombination mit (b) der Variation der Reihenfolge, in der die Ziele erhoben werden, eine geeignete Strategie zur Klärung dieses Sachverhalts darstellen.

Zweitens führte die Durchführung einer angeleiteten Entspannungsübung nur im motivthematischen Bereich der Wirksamkeits- und insbesondere im Bereich der Machtorientierung zu einer verbesserten Passung zwischen der Ausprägung impliziter Motive und dem motivthematischen Gehalt der Ziele. Diese Einschränkungen des Gültigkeitsbereichs könnten zum einen darin begründet liegen, dass implizite Motive verschiedener Motivthematiken in unterschiedlicher Weise auf die Induktion von Entspannung reagieren. Diese Möglichkeit ist unter 8.1.2 bereits teilweise diskutiert worden. Aus den Befunden wurde deutlich, dass die Durchführung einer Entspannungsübung differentielle Effekte auf die Zielkonstruktion unterschiedlicher motivthematischer Bereiche ausübt. Während die Effekte im anschluss thematischen Bereich tendenziell negativ waren, so führte die experimentelle Induktion von Entspannung im wirksamkeitsthematischen Bereich zu einer Erhöhung der motivationalen Kongruenz. Aber selbst innerhalb dieses Bereichs wurde deutlich, dass die motivthematischen Teilbereiche Macht und Leistung unterschiedlich auf die Induktion von Entspannung reagieren. Im machttthematischen Bereich zeigten sich vielversprechende und kongruenzfördernde Effekte. Im leistungsthematischen Bereich schien die Durchführung einer Entspannungsübung im Vergleich zur Bearbeitung schwieriger Anagramme jedoch dazu zu führen, dass insbesondere Personen mit hohem Leistungsmotiv Ziele mit stark verringertem leistungsthematischem Gehalt konstruierten (Studie 2). Zum anderen könnte diese Einschränkung jedoch auch mit der Wahl des Szenarios zusammenhängen. Durch die inhaltliche Ausrichtung auf den

beruflichen Bereich und die Fokussierung auf die Anstellung in einer Führungsposition könnten gerade für den Bereich der Wirksamkeits- und Machtorientierung günstige Voraussetzungen für die Zielbildung geschaffen worden sein. Denkbar wäre, dass sich das berufliche Szenario nicht in vergleichbarer Weise eignete, um gemeinschaftsorientierte Ziele zu bilden und aus diesem Grund in diesem motivthematischen Bereich keine kongruenzfördernden Effekte gefunden werden konnten. Zwar berichteten Job und Brandstätter (2009) sowie Strick und Papies (2017), die dasselbe Szenario verwendeten, von kongruenzbegünstigenden Effekten im anchluss-thematischen Bereich. Jedoch wurden in diesen Untersuchungen nur vorgegebene Ziele erfasst und nicht solche, die von den Versuchsteilnehmern frei generiert wurden. Zukünftig wäre die Verwendung verschiedener Szenarien hilfreich, welche günstige Bedingungen für die Zielbildung in verschiedenen motivthematischen Bereichen bieten. Auf diese Weise könnten Effekte des Szenarios auf die Zielbildung eingeschätzt und bestimmt werden.

Drittens lag der experimentellen Manipulation eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung zugrunde, in der die Teilnehmer sich auf ihre Atmung konzentrieren sollten. Andere Untersuchungen im Bereich der Forschung zum Thema der motivationalen Kongruenz arbeiteten mit ähnlichen Entspannungsübungen (Strick & Papies, 2017), argumentieren jedoch, dass diese Kurzinterventionen aufgrund einer Erhöhung der Sensitivität gegenüber internalen körperlichen Zuständen und Empfindungen (Thrash et al., 2007) eine kongruenzfördernde Wirkung auf die Zielsetzung entfalten. Wenngleich im Rahmen der durchgeführten Untersuchungen sichergestellt wurde, dass sich die selbstberichtete Anspannung der Probanden durch die verwendete Entspannungsübung verringerte, ist nicht auszuschließen, dass die kongruenzbegünstigende Wirkung, die im Zuge der durchgeführten Untersuchungen beobachtet werden konnte, auf einem anderen Wirkmechanismus als dem der

Herabregulation negativen Affekts bzw. einer Entspannungsreduktion beruhte¹¹. Um den genauen Wirkmechanismus der Entspannungsübung zu erforschen, wäre ein breiteres Spektrum an Maßen notwendig gewesen, das die Auswirkungen der Entspannungsübung umfassender dokumentiert hätte. Vor diesem Hintergrund würden sich vor allem physiologische Maße anbieten, die in engem Zusammenhang mit An- und Entspannungsreaktionen stehen, wie es beispielsweise bei der Herz- oder Atemfrequenz oder auch dem Blutdruck der Fall ist. Zukünftig könnte mithilfe angemessener physiologischer Maße überprüft werden, ob der kongruenzbegünstigende Effekt der Entspannungsübung tatsächlich durch Indikatoren einer körperlichen Entspannungsreaktion mediiert wird.

Viertens bestand in Studie 2 die Vergleichsbedingung in der Bearbeitung schwieriger Anagrammaufgaben. Diese experimentelle Manipulation sollte eine Erhöhung der Anspannung der Probanden bewirken, um so den Kontrast zur Entspannungsbedingung im Vergleich zu den vorangehenden Untersuchungen zu erhöhen. Allerdings verfehlte die Anagrammbedingung ihren Zweck und führte nicht zu einer statistisch bedeutsamen Zunahme der selbstberichteten Anspannung. Zudem ist eine experimentelle Manipulation durch die Bearbeitung schwieriger Anagrammaufgaben vor dem Hintergrund der Fragestellung dieser Arbeit nicht unbedenklich. Misserfolgserfahrungen, die durch die Bearbeitung der schwierigen Anagramme induziert wurden, können zu einer Anregung des impliziten Leistungsmotivs führen (McClelland, 1953). Vor diesem Hintergrund kann ein Effekt der Anagrammbearbeitung auf die Zielsetzung nicht ausgeschlossen werden. An dieser Stelle wäre eine Untersuchungsbedingung sinnvoll, bei der eine Motivanregung

¹¹ Entsprechende Analysen, in denen die selbstberichtete Anspannung als Mediator aufgenommen wurde, erbrachten keine Befunde.

unwahrscheinlich ist und ausschließlich eine tatsächliche Erhöhung des negativen Affekts bzw. der körperlichen Anspannung zur Folge hat.

Auch bezüglich der externen Validität sind einige Einschränkungen anzuführen. Erstens erfolgte die Zielbildung in der vorliegenden Arbeit ausschließlich vor dem Hintergrund eines hypothetischen Szenarios. Die Verwendung hypothetischer Szenarien ist ein Verfahren, das bereits in einigen Untersuchungen zur Förderung motivationaler Kongruenz Verwendung fand (Schultheiss & Brunstein, 1999; Job & Brandstätter, 2009; Strick & Papiés, 2017). Sicherlich sind damit einige Vorteile verbunden. Ein hypothetisches Szenario stellt eine standardisierte Situation dar, in der für alle Probanden dieselben Voraussetzungen vorliegen, um Ziele zu bilden. Ein Nachteil der Verwendung eines hypothetischen Szenarios besteht jedoch darin, dass es den Probanden zunächst einmal gelingen muss, sich überhaupt in dieses Szenario hinein zu versetzen. Die Zielbildung in der vorliegenden Untersuchung stand teilweise unter dem Einfluss der Kontrollvariable Imaginationsfähigkeit, die zum Ausdruck brachte, wie gut den Versuchsteilnehmern genau dies gelang. Im Gegensatz zur Untersuchung von Job und Brandstätter (2009) wurden in der vorliegenden Arbeit keine Probanden ausgeschlossen, die sich nicht gut in das Szenario hineinversetzen konnten. Stattdessen wurde für den Einfluss der Kontrollvariable statistisch kontrolliert. Ein weiterer Nachteil bestand darin, dass das vorgegebene Szenario die Ausdrucksmöglichkeiten einschränkte, Ziele zu generieren, die sich frei an den eigenen Bedürfnissen orientierten. Das vorgegebene Berufsszenario, in dem sich die Teilnehmer vorstellen sollten, eine Position als Projektleiter in einem Unternehmen anzutreten, bot starke Anreize, Ziele im wirksamkeitsthematischen Bereich zu bilden. Gleichmaßen wurde die Bildung anchluss-thematischer Ziele durch die Wahl des Szenarios erschwert. Die Generalisierbarkeit der Befunde wurde durch die Verwendung des Szenarios jedenfalls eingeschränkt. Dass die Durchführung einer Entspannungsübung auch für persönliche

Ziele, die sich nicht nur auf das „vorgestellte“ (Szenario), sondern auch auf das „echte“ eigene Leben beziehen, motivkongruente Zielkonstruktion begünstigen, kann zwar angenommen, aber nicht mit Sicherheit gesagt werden.

Zweitens ist auch anzumerken, dass die Stichproben der Studien ausschließlich aus Studierenden, vorwiegend aus den ersten vier Semestern, bestanden. Diese Tatsache schränkt zum einen die Transferierbarkeit der Befunde auf andere Personengruppen ein, zum anderen stellt sich auch die Frage, ob ein Szenario, das stärker an der Lebensrealität von jungen Studierenden angelehnt ist, nicht passender gewesen wäre, um einen Ausgangspunkt für die Bildung eigener Ziele zu bieten. Zudem wäre eine Ausweitung der Stichprobe auf andere Altersgruppen sinnvoll. Motivationale (In-)Kongruenz und die damit verbundenen Auswirkungen sind keinesfalls unabhängig vom Alter zu sehen, wie neuere Forschung in diesem Gebiet zeigt (vgl. Thielgen, Krumm, Rauschenbach & Hertel, 2015).

Implikationen

Abschließend stellt sich die Frage, welche Implikationen für zukünftige Forschung nun aus der vorliegenden Arbeit resultieren. Einige wurden im Verlauf der Diskussion der einzelnen Befunde bereits angeführt. Zunächst liegt mit dieser Arbeit ein Hinweis darauf vor, dass sich eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung eignet, um die Passung zwischen impliziten Motiven und frei konstruierten Zielen zu erhöhen. Soweit ersichtlich lag bisher zur kongruenzbegünstigenden Wirkung einer Entspannungsübung nur eine einzelne Untersuchung vor, in der jedoch ausschließlich Effekte auf die anchluss thematische Zielwahl berichtet wurden (Strick & Papiés, 2017). Die vorliegende Arbeit stellt eine Erweiterung dieser Befundlage auf den Bereich der wirksamkeits- und machth thematischen Zielkonstruktion dar. Zudem wird durch die

erweiterten Moderationshypothesen der vorliegenden Arbeit die Komplexität deutlich, mit der implizite Motive mit expliziten Motiven unter der Berücksichtigung individueller Unterschiede in der Affektregulation unter dem Einfluss von Entspannung aber auch unter neutralen Bedingungen miteinander in Interaktion treten. Auch, wenn die vorliegende Arbeit diesbezüglich zur Erhellung beitragen konnte, so könnten die affektregulatorischen Prozesse, die eine Rolle in der Kongruenz zwischen impliziten Motiven und Zielen spielen, zukünftig konsequenter unter experimentelle Kontrolle gebracht und so in den Rahmen eines Modells gefasst und integriert werden. Zukünftige Forschung sollte sich nicht auf die Betrachtung einzelner motivthematischer Bereiche beschränken, sondern die ganze motivthematische Bandbreite berücksichtigen, um die Wirksamkeit und den Gültigkeitsbereich von Interventionen darzustellen. Wichtig wäre auch, den Einfluss von Motiven über motivthematische Grenzen hinaus zu untersuchen. Vor diesem Hintergrund wäre es denkbar, dass eine niedrige Ausprägung eines impliziten Motivs in einem thematischen Bereich die Zielbildung eines anderen thematischen Bereichs beeinflusst. Wenngleich die Verwendung von Einzelmotiven wünschenswert ist, kann auch die relative Stärke von Motiven in der Zielbildung eine Rolle spielen, wie durch die Analysen mit prädominanten Motivwerten in der vorliegenden Arbeit verdeutlicht wurde. Um diese zahlreichen Einflussfaktoren in den Rahmen eines umfassenden Modells zu integrieren, ist die Verwendung großer Stichproben unumgänglich. Derart komplexe Interaktionseffekte benötigen eine angemessene Testpower, um mit hoher Wahrscheinlichkeit gefunden werden zu können.

Die Befunde dieser Arbeit rücken die Komplexität, die zwischen motivationalen Teilsystemen unter Berücksichtigung interindividueller Unterschiede in selbstregulativen Fähigkeiten besteht, in den Vordergrund. Zudem weist die Arbeit darauf hin, dass es sich lohnt, auch methodische Unterschiede in der Erhebung von

Zielen in den Blick zu nehmen. All diese Einflussfaktoren sollten in zukünftiger Forschung zum Thema der motivationalen Kongruenz berücksichtigt werden, um aussagekräftige Theorien formulieren zu können. Um verlässliche Verhaltensprognosen zu treffen, ist es zudem notwendig, das Problem der methodenspezifischen Varianz unterschiedlicher Verfahren zur Messung impliziter Motive, die in der Forschung zu Motiven verwendet werden und zwischen denen praktisch kein statistischer Zusammenhang besteht (Schüler, Brandstätter, Wegner & Baumann, 2015), zu berücksichtigen.

Für die Praxis ergeben sich die folgenden Implikationen: Die Bedeutung motivationaler Kongruenz für psychisches Wohlbefinden und Lebenszufriedenheit ist in den unterschiedlichsten Lebenskontexten empirisch nachgewiesen worden (Brunstein et al., 1998; im Überblick: Brunstein, 2010). Eine hohe Passung zwischen impliziten Motiven und persönlichen Zielen ist nicht nur im beruflichen Kontext wünschenswert, sondern hat auch für therapeutische Prozesse eine große Bedeutung (Michalak & Grosse Holforth, 2006; Michalak et al., 2006). Die vorliegende Arbeit hat gezeigt, dass die Durchführung einer einfachen Atementspannungsübung gezielt eingesetzt werden kann, um die Passung zwischen Motiven und Zielen im wirksamkeitsorientierten Bereich zu erhöhen. Vor allem Personen, die über mangelnde Fähigkeiten zur Affektregulation verfügen, profitieren von dieser Intervention. Dank des geringen Zeitaufwands stellt eine Entspannungsübung ein Instrument dar, das spontan ohne große Übung eingesetzt werden kann und dennoch einen kongruenzfördernden Effekt auf die Zielbildung ausübt. Der Einsatz dieser Technik ist in vielen Bereichen denkbar. Aufgrund des geringen Aufwands eignet sich der Einsatz beispielsweise, um berufliche Beratungen, Coachingprozesse oder auch die eigene Zielfindung anzureichern und zu unterstützen. Wenn für zukünftige Entscheidungen Ziele gebildet werden müssen, die inhaltlich im wirksamkeitsorientierten oder machtorientierten Bereich angesiedelt sind, könnte die

Durchführung einer simplen Entspannungsübung ein effizientes und praktisches Instrument zur Unterstützung motivkongruenter Zielbildung darstellen. Im therapeutischen Setting, in dem Entspannungsverfahren ohnehin Anwendung finden, könnte eine solche Übung gezielt vor der Phase der Zielfindung eingesetzt werden, um den therapeutischen Prozess zu verstärken. Und natürlich eignet sich eine solche Übung auch, um sie alltäglich anzuwenden – immer dann, wenn es um die Bildung neuer Ziele geht.

Resümee

Die vorliegende Arbeit hatte das Ziel, unterschiedliche Modellvorstellungen zur Rolle impliziter und expliziter Motive in Verbindung mit Prozessen der Affektregulation in der Auswirkung auf die Bildung von Zielen zu überprüfen. Es konnte gezeigt werden, dass sich eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung zur Förderung motivationaler Kongruenz im wirksamkeits- und insbesondere im machthematischen Bereich eignet. Zudem wurde deutlich, dass sich die kongruenzfördernde Wirkung dieser Intervention in besonderer Weise für Personen eignet, deren affektregulatorische Fähigkeiten beeinträchtigt sind. Die Befunde betonen, dass die Bildung von Zielen, die zu den eigenen affektiven Präferenzen passen, durch eine wenig aufwendige Form der Unterstützung affektregulatorischer Prozesse begünstigt werden kann. Die Anwendungsgebiete einer solchen kongruenzbegünstigenden Intervention sind sehr breit gefächert. In sämtlichen psychologischen Bereichen, die sich mit der Beratung, dem Coaching oder der Therapie von Menschen befassen, kann eine simple Entspannungsübung gezielt eingesetzt werden, um die Zielfindung der Klienten kongruenz- und somit gesundheitsfördernd Richtung zu beeinflussen. Zukünftige Forschung sollte den Blick auf das komplexe Zusammenwirken impliziter und expliziter Motive unterschiedlicher Motivthematik richten und zudem die konkreten Wirkmechanismen und Wirkungsweisen erforschen, welche motivkongruente Zielbildung beeinflussen, um alle Einflussfaktoren in ein umfassendes Modell motivationaler Kongruenz zu integrieren.

9 Zusammenfassung

Fragestellung: Missverhältnisse zwischen affektbasierten impliziten Motiven und bewussten Zielen sind mit vermindertem Wohlbefinden und emotionalen Problemen assoziiert. Jedoch verfolgen viele Menschen Ziele, die nicht in Einklang mit ihren impliziten Motiven stehen. Die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit bestand darin, anhand vier unterschiedlicher Modellvorstellungen zu überprüfen, wie sich implizite und explizite Motive einzeln und wechselseitig auf die Bildung von Zielen auswirken und ob der Einfluss impliziter Motive auf die Zielbildung durch die Unterstützung affektregulatorischer Prozesse erhöht werden kann. Es wurde erwartet, dass Ziele ohne die Berücksichtigung moderierender Variablen durch explizite, nicht aber durch implizite Motive vorhergesagt werden können (Getrennte-Welten-Hypothese). Zudem wurde überprüft, ob sich implizite und explizite Motive in wechselseitiger Beziehung auf die Zielbildung auswirken (Kanalierungshypothese). Außerdem wurde erwartet, dass die Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen durch eine achtsamkeitsbasierte Entspannungsübung erhöht werden kann (Entspannungshypothese a). Ergänzend wurde angenommen, dass der Einfluss der Entspannungsübung auf die Passung zwischen impliziten Motiven und Zielen durch Dispositionen zur Handlungs- vs. Lageorientierung (Entspannungshypothese b) und interindividuelle Unterschiede in der Affektsensibilität (Entspannungshypothese c) moderiert wird. Zusätzlich wurde untersucht, ob sich implizite und explizite Motive nur unter Entspannung wechselseitig auf die Zielbildung auswirken (Entspannungs-Kanalierungshypothese).

Methode: Die vorliegende Fragestellung wurde anhand dreier experimenteller Studien überprüft, in denen studentische Probanden Ziele innerhalb eines hypothetischen Szenarios frei konstruierten (Zielkonstruktion) sowie beurteilten, inwieweit vorgegebene Ziele zur eigenen Person passen (Zielwahl). Zunächst wurden implizite

Motive mithilfe einer Bildgeschichtenübung und explizite Motive mithilfe eines Fragebogenverfahrens (Personality Research Form) erhoben. Zudem wurden Dispositionen zur Handlungs- vs. Lageorientierung sowie Neurotizismus erfasst. Versuchsteilnehmer in der Pilotstudie (n = 122) und Studie 1 (n = 125) wurden entweder einer Entspannungs- oder neutralen Kontrollbedingung zugewiesen. Studie 2 (n = 171) beruhte auf dem Vergleich einer Entspannungs- mit einer Kontrollbedingung, in der schwierige Anagrammaufgaben bearbeitet werden sollten.

Ergebnisse: Die Befunde legten nahe, dass die Beurteilung von Zielen durch explizite, nicht aber durch implizite Motive vorhergesagt werden kann. Die Daten lieferten keine verlässlichen Hinweise, dass sich implizite und explizite Motive in Interaktion auf die Beurteilung oder Konstruktion von Zielen auswirken. Kongruenzfördernde Effekte der Entspannungsübung konnten in allen Studien für konstruierte wirksamkeits- oder machtorientierte Ziele nachgewiesen werden. Diese Effekte standen teilweise unter dem moderierenden Einfluss der Dispositionen zur Handlungs- vs. Lageorientierung (Pilotstudie + Studie 1). Studie 2 ergab Hinweise darauf, dass sich implizite und explizite Motive unter Entspannung in wechselseitiger Beziehung auf die Konstruktion wirksamkeitsorientierter Ziele auswirken (Entspannungs-Kanalierungshypothese).

Schlussfolgerung: Implizite Motive stehen ohne die Berücksichtigung von Moderatorvariablen oder die Unterstützung affektregulatorischer Prozesse in keiner Beziehung zu bewussten Zielsetzungen. Mithilfe einer achtsamkeitsbasierten Entspannungsübung kann die Passung zwischen impliziten Motiven und wirksamkeits- sowie machthematischen Zielen begünstigt werden. Diese Erkenntnis kann in sämtlichen Bereichen psychologischer Beratung sowie im Alltag zur Unterstützung motivkongruenter Zielfindung und somit zur Förderung psychischer Gesundheit genutzt werden.

Objective: Disproportions between affect based implicit motives and conscious goals are associated with reduced well-being and emotional problems. However, many people pursue goals that are not consistent with their implicit motives. Based on four different model representations, the present paper aims to examine the individual and mutual effects of implicit and explicit motives on goal setting; furthermore, it aims to examine the hypothesis that the effect of implicit motives on goal setting might be increased by supporting affect regulatory processes. It was expected that it is possible to predict goals based on explicit, but not implicit motives when moderator variables were not taken into consideration (Separate Worlds Hypothesis). Furthermore, it was examined if implicit and explicit motives show an interactive effect on goal setting (Channeling Hypothesis). Moreover, it was expected that the congruence between implicit motives and goals might be increased using a mindfulness-based relaxation exercise (Relaxation Hypothesis a). Additionally, it was assumed that the influence of the relaxation exercise on the congruence between implicit motives and goals is moderated by disposition for action vs. state orientation (Relaxation Hypothesis b) and interindividual differences in affect sensitivity (Relaxation Hypothesis c). It was also examined if implicit and explicit motives mutually show an influence on goal setting only in a relaxed state (Relaxation-Channeling Hypothesis).

Method: The present research question was examined by means of three experimental studies in which student subjects freely constructed goals within a hypothetical scenario (goal construction) and rated the extent of their own identification with given goals (goal selection). Initially, implicit motives were measured with a picture-story exercise, and explicit motives were measured by means of a self-report questionnaire (Personality Research Form). Moreover, dispositions for action vs. state orientation as well as for neuroticism were recorded. All participants in the pilot study (n = 122) and study 1 (n =

125) were either allocated to a relaxation condition or to a control condition. Study 2 (n = 171) was based on a comparison of a relaxation condition with a control condition while the participants were asked to complete difficult anagram tasks.

Results: The results indicated that the evaluation of goals can be predicted on the basis of explicit motives, but not on the basis of implicit motives. The data did not provide any reliable evidence that implicit and explicit motives interact to influence the evaluation or construction of goals. In all studies, it could be demonstrated that the relaxation exercise had a beneficial effect on congruence for constructed goals that are either agency- or power-oriented. Some of these effects were subject to a moderating influence of the dispositions towards action vs. state orientation (pilot study + study 1). Study 2 indicated that implicit and explicit motives interact to influence the construction of agency-oriented goals (Relaxation Channeling Hypothesis).

Conclusion: Without any consideration for moderator variables or the support of affect regulatory processes, implicit motives are unrelated to conscious goal setting. A mindfulness-based relaxation exercise can enhance the congruence of implicit motives with agentic and power related goals. These findings are useful in all areas of psychological counselling as well as in daily life in order to support a motive congruent goal identification, and hence to support mental health in general.

10 Literaturverzeichnis

- Aiken, L.S. , West, S.G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Newbury Park, CA: Sage.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Atkinson, J. W. & Birch, D. A. (1970). *The dynamics of action*. New York: Wiley.
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence*. Boston: Beacon Press.
- Baumann, N., Kaschel, R., & Kuhl, J. (2005). Striving for unwanted goals: stress-dependent discrepancies between explicit and implicit achievement motives reduce subjective well-being and increase psychosomatic symptoms. *Journal of personality and social psychology*, 89(5), 781–799.
- Beck, A. T., Ward, C. H., Mendelson, M., Mock, J. & Erbaugh, J. (1961). An inventory for measuring depression. *Arch. Gen. Psychiatry* 4, 561-571.
- Berridge, K. C. (1996). Food reward: Brain substrates of wanting and liking. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 20, 1–25.
- Berridge, K. C. & Robinson, T. E. (1998). What is the role of dopamine in reward: hedonic impact, reward learning, or incentive salience? *Brain Research Review*, 28, 309–369.
- Biernat, M. (1989). Motives and values to achieve: Different constructs with different effects. *Journal of Personality*, 57, 69-95.
- Borkenau, P. & Ostendorf, F. (1993). *NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) nach Costa und McCrae: Handanweisung*. Göttingen: Hogrefe.
- Boyatzis, R. E. (1973). Affiliation motivation. In D. C. McClelland & R. S. Steele (Hrsg.), *Human motivation: A book of readings* (S. 253–276). Morristown, N.J.: General Learning.

- Brandstätter, V., Schüler, J., Puca, R. M., & Lozo, L. (Eds.). (2013). *Motivation und Emotion*. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
- Brähler, E., Hinz, E. & Scheer, J.W. (2008). *GBB-24. Der Gießener Beschwerdebogen. Manual* (3., überarbeitete und neu normierte Auflage). Bern: Verlag Hans Huber.
- Brunstein, J. C. (1993). Personal goals and subjective well-being: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1061–1070.
- Brunstein, J. C. (2001). Persönliche Ziele und Handlungs- versus Lageorientierung: Wer bindet sich an realistische und bedürfniskongruente Ziele? *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 22(1), 1–12.
- Brunstein, J. C. (2010a). Implizite und explizite Motive. In H. Heckhausen & J. Heckhausen (Eds.), *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.
- Brunstein, J. C. (2010b). Leistungsmotivation. In H. Heckhausen & J. Heckhausen (Eds.), *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.
- Brunstein, J. C., & Hoyer, S. (2002). Implizites versus explizites Leistungsstreben: Befunde zur Unabhängigkeit zweier Motivationssysteme. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 16, 51–62.
- Brunstein, J. C., Lautenschläger, U., Nawroth, B., Pöhlmann, K., & Schultheiss, O. C. (1995). Persönliche Anliegen, soziale Motive und emotionales Wohlbefinden. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 16(1), 1–10.
- Brunstein, J. C., & Maier, G. W. (1996). Persönliche Ziele: Ein Überblick zum Stand der Forschung. *Psychologische Rundschau*, 47, 146–160.
- Brunstein, J. C., Schultheiss, O. C., & Grässmann, R. (1998). Personal Goals and Emotional Well-Being_ The Moderating Role of Motive Dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(2), 494–508.

- Brunstein, J. C., Schultheiss, O. C. & Maier, G. W. (1999). The pursuit of personal goals: A motivational approach to well-being and life adjustment. In J. Brandtstädter & R. M. Lerner (Hrsg.), *Action and self-development: Theory and research through the life span* (S. 169–196). London: Sage.
- Brunstein, J. C. & Hoyer, S. (2002). Implizites versus explizites Leistungsstreben: Befunde zur Unabhängigkeit zweier Motivationssysteme. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 16, 51–62.
- Brunstein, J. C. & Maier, G. W. (2005). Das Streben nach persönlichen Zielen: Emotionales Wohlbefinden und proaktive Entwicklung über die Lebensspanne. In G. Jüttemann & H. Thomaе (Hrsg.), *Persönlichkeit und Entwicklung* (S. 155–188) Weinheim: Beltz.
- Bucci, W. (1984). Linking words and things: Basic processes and individual variation. *Cognition*, 17, 137-153.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2. Auflage). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cohen, J. , Cohen, P. (1983). *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cronbach, L. J. (1990). *Essentials of psychological testing* (5. Aufl.). New York: Harper Collins.
- DeCharms, R. (1976). *Enhancing motivation: Change in the classroom*. New York: Irvington. (deutsch: *Motivation in der Klasse*. München: MVG, 1979).
- DeCharms, R., Morrison, H. W., Reitman, W., & McClelland, D. C. (1955). Behavioral correlates of directly and indirectly measured achievement motivation. In D. C. McClelland (Ed.), *Studies in motivation* (pp. 414–423). New York: Appleton-Century-Crofts.

- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J. & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *J. Pers. Assess.* 49, 71-75.
- Eid, M., Gollwitzer, M. & Schmitt, M. (2011). *Statistik und Forschungsmethoden Lehrbuch*. Weinheim: Beltz.
- Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition & Emotion*, 6(3), 169–200. doi:10.1080/02699939208411068
- Emmons, R. A. (1986). Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1058–1068.
- Emmons, R. A. & McAdams, D. (1991). Personal strivings and motive dispositions: Exploring the links. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 648–654.
- Elliot, A. J. & Church, M. (1997). A hierarchical model of approach and avoidance achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 218–232.
- Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709–724. doi:10.1037/0003-066X.49.8.709
- Fodor, E. M. (1985). The power motive. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1408–1416.
- Fodor, E. M., Wick, D. P. & Hartsen, K. M. (2006). The power motive and affective response to assertiveness. *Journal of Research in Personality*, 40, 598-610-
- French, E. G., & Lesser, G. S. (1964). Some characteristics of the achievement motive in women. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 119–128.
- Gray, J. A. (1987). *The psychology of fear and stress*. Cambridge: University Press.
- Jackson, D. N. (1974). *Manual for the Personality Research Form*. Goshen, NY: Research Psychology Press.

- Hagemeyer, B., Neberich, W., Asendorpf, J.B. & Neyer, F. J. (2012). (In-)Congruence of implicit and explicit communal motives predicts the quality and stability of couple relationships. *Journal of Personality*, 81, 390 – 402.
- Hattie, J. (2009). *Visible Learning*. London: Routledge.
- Heckhausen, H. (1963). *Hoffnung und Furcht in der Leistungsmotivation*. Meisenheim/Glan: Hain.
- Heckhausen, J. (1989). Normatives Entwicklungswissen als Bezugsrahmen zur (Re)Konstruktion der eigenen Biographie. In P. Alheit & E. Hörning (Hrsg.), *Biographisches Wissen: Beiträge zu einer Theorie lebensgeschichtlicher Erfahrung* (S. 202–282). Frankfurt: Campus.
- Heckhausen, H., Gollwitzer, P. M. & Weinert, F. E. (Hrsg.). (1987). *Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften*. Berlin, Heidelberg, New York, Tokio: Springer.
- Heyns, R. W., Veroff, J., & Atkinson, J. W. (1958). A scoring manual for the affiliation motive. In J. W. Atkinson (Ed.), *Motives in fantasy, action, and society* (pp. 205–218). Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Hofer, J., Busch, H., Bond, M. H., Li, M., & Law, R. (2010). Effects of motive-goal congruence on well-being in the power domain: Considering goals and values in a German and two Chinese samples. *Journal of Research in Personality*, 44(5), 610–620. doi:10.1016/j.jrp.2010.08.001
- Hofer, J., Busch, H., & Kiessling, F. (2008). Individual Pathways to Life Satisfaction: The Significance of Traits and Motives. *Journal of Happiness Studies*, 9(4), 503–520.
- Hofer, J., Chasiotis, A., & Campos, D. (2006). Congruence between social values and implicit motives: Effects on life satisfaction across three cultures. *European Journal of Personality*, 20(4), 305–324. doi:10.1002/per.590

- Jackson, D. N. (1974). *Manual for the Personality Research Form*. Goshen, NY: Research Psychology Press.
- Job, V., Bernecker, K. & Dweck, C. S. (2012). Are Implicit Motives the Need to Feel Certain Affect? Motive-Affect Congruence Predicts Relationship Satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38 (2), 1552-1565.
- Job, V., & Brandstätter, V. (2009). Get a taste of your goals: promoting motive-goal congruence through affect-focus goal fantasy. *Journal of personality*, 77(5), 1527–1559. doi:10.1111/j.1467-6494.2009.00591.x
- Kabat-Zinn, J., Born, H. & Pitzenbauer, E. (2007). *Achtsamkeit und Meditation im täglichen Leben*. Freiburg: Arbor.
- King, L. A. (1995). Wishes, motives, goals, and personal memories: Relations of measures of human motivation. *Journal of Personality*, 63, 985–1007.
- Klauer, K. J. (2001). *Handbuch kognitives Training*. Göttingen: Hogrefe.
- Klinger, E. (1977). *Meaning and void: Inner experience and the incentives in people's lives*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Kleinbeck, U. (2010). Handlungsziele. In H. Heckhausen & J. Heckhausen (Eds.), *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.
- Köllner, M. G., & Schultheiss, O. C. (2014). Meta-analytic evidence of low convergence between implicit and explicit measures of the needs for achievement, affiliation, and power. *Frontiers in Psychology*, 5. doi:10.3389/fpsyg.2014.00826
- Kuhl, J. (1983). *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Berlin: Springer.
- Kuhl, J. (1990). *Handanweisung zum Fragebogen HAKEMP-90*. . Universität Osnabrück.
- Kuhl, J. (2000). A functional-design approach to motivation and volition: The dynamics of personality systems interactions. In M. Boekaerts, P. R. Pintrich & M.

- Zeidner (Hrsg.), *Self-regulation: Directions and challenges for future research* (S. 111–169). New York: Academic Press.
- Kuhl, J. (2001). *Motivation und Persönlichkeit: Interaktionen psychischer Systeme*. Göttingen: Hogrefe.
- Kuhl, J. & Scheffer, D. (1999). *Der operante Multi-Motiv-Test (OMT): Manual*. Universität Osnabrück.
- Lang, J. W., & Fries, S. (2006). A revised 10-item version of the Achievement Motives Scale. *European Journal of Psychological Assessment*, 22, 216–224.
- Lang, J.W.B., Zettler, I., Ewen, C. & Hülshager, U.R. (2012). Implicit motives, explicit traits, and task and contextual performance at work. *Journal of Applied Psychology*, 97, 1201-1217.
- Langens, T. A. (2001). Predicting behavior change in Indian businessmen from a combination of need for achievement and self-discrepancy. *Journal of Research in Personality*, 35, 339–352.
- Lansing, J. B., & Heyns, R. W. (1959). Need affiliation and frequency of four types of communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 365–372.
- Locke, E. A. & Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Lundy, A. (1988). Instructional set and Thematic Apperception Test validity. *Journal of Personality Assessment*, 52, 309–320.
- Matthews, G., Jones, D. M. & Chamberlain, A. G. (1990). Refining the measurement of mood: The UWIST Mood Adjective Checklist. *British Journal of Psychology*, 81, 17-42.
- Matthews, G., Emo, K. A., Funke, G., Roberts, R. D., Zeidner, M., Costa, P. T. & Schulze, R. (2006). Emotional Intelligence, Personality, and Task-Induced Stress. *Journal of Experimental Psychology*, 12 (2), 96-107.

- McAdams, D. P. (1980). A thematic coding system for the intimacy motive. *Journal of Research in Personality, 14*, 413–432.
- McAdams, D. P. (1982). Intimacy motivation. In A. J. Stewart (Hrsg.), *Motivation and society* (S. 133–171). San Francisco: Jossey-Bass.
- McAdams, D. P. & Vaillant, G. E. (1982). Intimacy motivation and psychosocial adjustment: a longitudinal study. *Journal of Personality Assessment, 46*, 586–593.
- McAdams, D. P., & Constantian, C. A. (1983). Intimacy and affiliation motives in daily living: An experience sampling analysis. *Journal of personality and social psychology, 45*, 851–861.
- McClelland, D. C. (1971). *Assessing human motivation*. New York: General Learning.
- McClelland, D. C. (1975). *Power: The inner experience*. New York, NY: Irvington.
- McClelland, D. C. (1980). Motive dispositions: The merits of operant and respondent measures. In L. Wheeler (Hrsg.), *Review of personality and social psychology* (Bd. 1, S. 10–41). Beverly Hills, CA: Sage.
- McClelland, D. C. (1985). How motives, skills, and values determine what people do. *American Psychologist, 41*, 812–825.
- McClelland, D. C. (1987a). Biological aspects of human motivation. In F. Halisch & J. Kuhl (Eds.), *Motivation, intention, and volition*. Berlin, New York: Springer-Verlag.
- McClelland, D. C. (1987b). *Human Motivation*. Cambridge [England], New York: Cambridge University Press.
- McClelland, D. C. (1991). *The Personal Value Questionnaire*. Boston: McBer & Co.
- McClelland, D. C. (1992). Motivational configurations. In C. P. Smith (Ed.), *Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis* (pp. 87–99). New York: Cambridge University Press.

- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., & Lowell, E. L. (1953). The achievement motive. New York: Appleton-Century-Crofts.
- McClelland, D. C. & Winter, D. G. (1969). *Motivating economic achievement*. New York: Free Press, 1969. (Afterword to the paperback edition, 1971)
- McClelland, D. C., & Steele, R. S. (1972). *Motivational workshops*. New York: General Learning Press.
- McClelland, D. C., Koestner, R., & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ? *Psychological Review*, 96(4), 690–702.
doi:10.1037/0033-295X.96.4.690
- McClelland, D. C., & Pilon, D. A. (1983). Sources of adult motives in patterns of parent behavior in early childhood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(3), 564–574. doi:10.1037//0022-3514.44.3.564
- Michalak, J. & Grosse Holtforth, M. (2006). Where Do We Go From Here? The Goal Perspective in Psychotherapy. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 13(4), 346-365.
- Michalak, J., Püschel, O., Joormann, J. & Schulte, D. (2006). Implicit Motives and Explicit Goals: Two Distinctive Modes of Motivational Functioning and Their Relations to Psychopathology. *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 13, 81-96.
- Muraven, M., & Baumeister, R. F. (2000). Self_Regulation and Depletion of a Limited Source_Does Self-Control Resemble a Muscle (Muraven & Baumeister, 2000). *Psychological Bulletin*, 126(2), 247–259.
- Murray, H. A. (Ed.). (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Murray, H. A. (1943). *The Thematic Apperceptive Test Manual*. Cambridge [England]: Harvard University Press.

- Palys, T. S. & Little, B. R. (1983). Perceived life satisfaction and organization of personal project systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*, 1221-1230.
- Pang, J. S. & Schultheiss, O. C. (2005). Assessing implicit motives in U.S. College students: Effects of picture type and position, gender and ethnicity, and cross-cultural comparisons. *Journal of Personal Assessment*, *85*, 280–294.
- Patalakh, M. & Schultheiss, O. C. (2012). Deutsches PSE-Kodiertraining [German PSE coder training]. Department of Psychology, Friedrich---Alexander---University, Erlangen, Germany: Unpublished manuscript.
- Patten, R. L. & White, L. A. (1977). Independent effects of achievement motivation and overt attribution on achievement behavior. *Motivation and Emotion*, *1*, 39–59.
- Pueschel, O., Schulte, D., & Michalak, J. (2011). Be careful what you strive for: the significance of motive-goal congruence for depressivity. *Clinical psychology & psychotherapy*, *18*(1), 23–33. doi:10.1002/cpp.697
- Rawolle, M., Schultheiss, M., & Schultheiss, O. C. (2013). Relationships between implicit motives, self-attributed motives, and personal goal commitments. *Frontiers in Psychology*, *4*(923).
- Roch, R. M., Rösch, A. G., & Schultheiss, O. C. (2017). Enhancing Congruence between Implicit Motives and Explicit Goal Commitments: Results of a Randomized Controlled Trial. *Frontiers in Psychology*, *8*(1540).
- Schachter, S. (1970). The psychology of affiliation:: experimental studies of the sources of gregariousness. London: Tavistock.
- Schattke, K., Koestner, R. & Kehr, H. M. (2011). Childhood Correlates of adult levels of incongruence between implicit and explicit motives. *Motivation and Emotion*, *35*, 306-316.

- Schmalt, H.-D. & Sokolowski, K. (2000). Zum gegenwärtigen Stand der Motivdiagnostik. Retrieved from <http://econtent.hogrefe.com/doi/full/10.1026//0012-1924.46.3.115>
- Schüler, J., Brandstätter, V., Wegner, M. & Baumann, N. (2015). Testing the convergent and discriminant validity of three implicit motive measures: PSE, OMT, and MMG. *Motivation and Emotion*, 39, 839-857.
- Schultheiss, O. C. (2001). An information processing account of implicit motive arousal. *Methodology in motivation research*, 12, 1–41.
- Schultheiss, O. C. (2007). A Biobehavioral Model of Implicit Power Motivation Arousal, Reward and Frustration. In E. Harmon-Jones & P. Winkielman (Eds.), *Social neuroscience: Integrating biological and psychological explanations of social behavior*. New York: Guilford.
- Schultheiss, O. C. (2008). Implicit Motives. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of Personality: Theory and Research* (3rd ed., pp. 603–633). New York: Guilford.
- Schultheiss, O. C., & Brunstein, J. C. (1999). Goal Imagery: Bridging the Gap Between Implicit Motives and Explicit Goals. *Journal of Personality*, 67(1), 1–38.
- Schultheiss, O. C. & Brunstein, J. C. (2001). Assessing implicit motives with a research version of the tat: Picture profiles, gender differences, and relations to other personality measures. *Journal of Personality Assessment*, 77, 71–86.
- Schultheiss, O. C., & Brunstein, J. C. (2002). Inhibited Power Motivation and Persuasive Communication: A Lens Model Analysis. *Journal of Personality*, 70(4), 553–582.
- Schultheiss, O. C., Jones, N.M., Davis, A. Q, & Kley, C. (2008). The role of implicit motivation in hot and cold goal pursuit: Effects on goal progress, goal

- rumination, and depressive symptoms. *Journal of Research in Personality*, 42, 971 – 987.
- Schultheiss, O. C., Patalakh, M., Rawolle, M., Liening, S., & MacInnes, J. J. (2011). Referential competence is associated with motivational congruence. *Journal of Research in Personality*, 45(1), 59–70. doi:10.1016/j.jrp.2010.11.014
- Schultheiss, O. C., & Strasser, A. (2012). Referential processing and competence as determinants of congruence between implicit and explicit motives. In S. Vazire & T. D. Wilson (Eds.), *Handbook of self-knowledge* (pp. 39–62). New York: Guilford.
- Sears, R. R., Maccoby, E. E., & Levin, H. (1957). *Patterns of child rearing*. Evanston, IL: Row Peterson.
- Sheldon, K. M., & Deci, E. L. (1996). The Self-Determination Scale. Unpublished manuscript, University of Rochester.
- Sheldon, K. M., & Kasser, T. (1998). Pursuing Personal Goals: Skills Enable Progress, but Not all Progress is Beneficial. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(12), 1319–1331. doi:10.1177/01461672982412006
- Smith, C. P. (Ed.). (1992). *Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Spangler, W. D. (1992). Validity of questionnaire and TAT Measures of Need for Achievement: Two Meta-Analyses. *Psychological Bulletin*, 112(1), 140–154.
- Strick, M. & Papiies, E. K. (2017). A brief mindfulness exercise promotest he correspondence between the implicit affiliation motive and goal setting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 43(5), 623-637.
- Stumpf, H., Angleitner, A., Wieck, T., Jackson, D. N. & Beloch-Till, H. (1985). *Deutsche Personality Research Form (PRF)*. Göttingen: Hogrefe.

- Thielgen, M. M., Krumm, S. & Hertel, G. (2015). When being old pays off: Age mitigates adverse effects of low implicit-explicit motive congruence on work motivation. *Journal of Career Assessment*, 23, 209-238.
- Thielgen, M. M., Krumm, S., Rauschenbach, C. & Hertel, G. (2015). Older but wiser: Age moderates congruency effects between implicit and explicit motives on job satisfaction. *Motivation and Emotion*, 39, 182-200.
- Thrash, T. M. & Elliot, A. J. (2002). Implicit and self-attributed achievement motives: Concordance and predictive validity. *Journal of Personality*, 70, 729–755.
- Thrash, T. M., Elliot, A. J., & Schultheiss, O. C. (2007). Methodological and dispositional predictors of congruence between implicit and explicit need for achievement. *Personality & social psychology bulletin*, 33(7), 961–974.
doi:10.1177/0146167207301018
- Veroff, J. (1957). Development and validation of a projective measure of power motivation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 1–8.
- Veroff, J. & Veroff, J. B. (1972). Reconsideration of a measure of power motivation. *Psychological Bulletin*, 78, 279–291.
- Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York, NY: Wiley.
- Wegner, M. & Teubel, T. (2014). The implicit achievement motive predicts match performances and the explicit achievement motive predicts choice for target distances in team sports. *International Journal of Sport Psychology*, 45, 1-18.
- Weinberger, J., Cotler, T., & Fishman, D. (2010). The Duality of Affiliative Motivation. In O. C. Schultheiss & J. C. Brunstein (Eds.), *Implicit motives* (pp. 71–88). Oxford, New York: Oxford University Press.
- Winter, D. G. (1973). *The power motive*. New York: Free Press.
- Winter, D. G. (1988). The power motive in women – and men. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 510–519.

- Winter, D. G. (1992). Power motivation revisited. In C. P. Smith (Ed.), *Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis* (pp. 301-310). New York: Cambridge University Press.
- Winter, D. G. (1994). *Manual for scoring motive imagery in running text* (4. Aufl.). Unpublished scoring manual, University of Michigan at Ann Arbor.
- Winter, D. G. (1996). *Personality: Analysis and interpretation of lives*. New York: McGraw-Hill.
- Winter, D. G., Stewart, A. J., John, O. P., Klohnen, E. C., & Duncan, L. E. (1998). Traits and Motives: Toward an Integration of two traditions in Personality Research. *Psychological Review*, 105(2), 230–250.

11 Anhang

Anhang A: Instruktion Bildgeschichtenübung	281
Anhang B: Bilderset (Bildgeschichtenübung)	282
Anhang C: Schreibseite (Bildgeschichtenübung).....	283
Anhang D: Fragebogen Zielwahl.....	284
Anhang E: Schreibseite (Zielkonstruktion).....	285
Anhang F: Abfrage der Imaginationsfähigkeit.....	286
Anhang G: Leitfaden zur Auswertung konstruierter Ziele mit Beispielen	287
Anhang H: Beispielauswertung Zielkonstruktion	290
Anhang I: Instruktion Entspannungsübung	295
Anhang J: Liste der Anagramme	298

Anhang A: Instruktion Bildgeschichtenübung

Im Folgenden wirst Du an einer Bildgeschichtenübung arbeiten. Dabei geht es im Wesentlichen einfach darum, eine vollständige Geschichte über jedes Bild zu schreiben – eine fantasievolle Geschichte mit einem Anfang, einem Mittelteil und einem Ende. Bitte versuch zu beschreiben, wer die in jedem Bild dargestellten Personen sind, was sie fühlen, denken, und wollen. Bitte beschreib auch, was zu der dargestellten Situation geführt hat und wie die Geschichte am Ende ausgeht. Oben links auf jeder Schreibseite findest Du einige Leitfragen – diese sollten aber wirklich nur als Anhaltspunkte für das Ausdenken einer vollständigen Geschichte verwendet werden. Du brauchst sie nicht einzeln zu beantworten. Bitte sieh Dir jedes Bild erst für einen Moment auf dem Bildschirm an, nach 20 Sekunden wird dieses ausgeblendet. Schreib dann diejenige Geschichte auf, die Dir beim Ansehen des Bildes als erstes in den Kopf kommt. Wenn du mehr Platz zum Schreiben brauchst, setz die Geschichte bitte auf der Rückseite der Schreibseite fort. Auf korrekte Grammatik, Rechtschreibung oder Interpunktion kommt es hier übrigens nicht an. Für jede Bildgeschichte hast Du etwa 5 Minuten Zeit. Ich werde Dir sagen, wenn es Zeit ist, die Geschichte abzuschließen und mit der nächsten weiterzumachen.

Anhang B: Bilderset (Bildgeschichtenübung)

Um Copyrightverletzungen zu vermeiden, sind die PSE-Bildvorlagen nicht in dieser Veröffentlichung enthalten. Die Quellenangaben sind unter 4.4 zu finden.

Anhang D: Fragebogen Zielwahl

Um Copyrightverletzungen zu vermeiden, sind die Items des Fragebogens zur Zielwahl nicht in dieser Veröffentlichung enthalten. Wenden Sie sich zur Nachvollziehung an:
veronika.job@tu-dresden.de.

Anhang E: Schreibseite (Zielkonstruktion)

Formulieren Sie nun in je 4 - 5 Sätzen drei persönliche Ziele, die Sie im vorhin beschriebenen **Berufsszenario** anstreben werden. Skizzieren Sie zudem wie sie diese Ziele in die Tat umsetzen würden.

1. _____

2. _____

3. _____

Anhang F: Abfrage der Imaginationsfähigkeit

Um Copyrightverletzungen zu vermeiden, sind die Items der Abfrage der Imaginationsfähigkeit nicht in dieser Veröffentlichung enthalten. Wenden Sie sich zur Nachvollziehung an: veronika.job@tu-dresden.de.

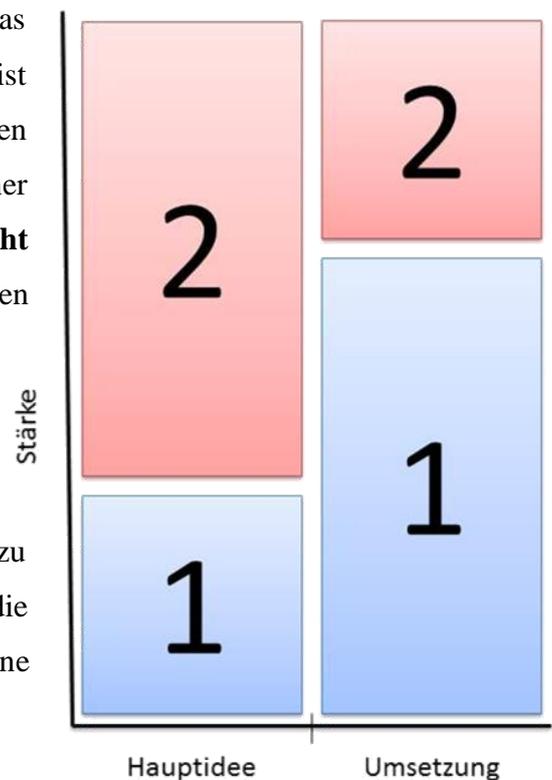
Anhang G: Leitfaden zur Auswertung konstruierter Ziele mit Beispielen

Allgemeine Regeln

Die Aufgabe der Probanden ist es, drei persönliche Ziele zu formulieren, die sie im vorgegebenen Szenario (siehe Anhang) anstreben werden. Weiterhin sollen sie skizzieren, wie sie diese Ziele umsetzen würden.

Für jedes Ziel können jeweils bis zu zwei Punkte für die Motive Leistung, Macht und Affiliation verrechnet werden. Die Frage, ob etwas verrechnet wird, hängt davon ab, wie gut sich ein implizites Motiv (L, M, A) in das explizite Ziel „einklinken“ kann. Entscheidend ist allgemein die Stärke der Aussagen, die Probanden treffen. Eine **Aufsummierung** einzelner (schwächerer) Aussagen ist an sich **nicht vorgesehen** und nur in Ausnahmefällen vorzunehmen.

Für die **Hauptidee** des Ziels sind meist - sofern sie eine klare thematische Ausrichtung (Leistung, Macht oder Affiliation) hat - **zwei Punkte** zu verrechnen. Ein Punkt wird verrechnet, wenn die Ausrichtung des Ziels nicht stark genug in eine motivthematische Richtung geht.



Motivthematische Elemente, die in der **Umsetzung** auftauchen sind zunächst mit **einem Punkt** zu verrechnen. Falls instrumentelle Tätigkeiten, die zur Umsetzung des Ziels dienen, vom Hauptziel abweichenden starken motivthematischen Inhalt haben, können auch diese mit **zwei Punkten** bewertet werden.

Gemeinschaftsorientierung

Ziele, die den Aufbau oder die Aufrechterhaltung freundlicher, zwischenmenschlicher Beziehungen zum Inhalt haben.

Oft sind es Wörter, die **positive, freundliche oder sogar intime Gefühle** gegenüber anderen Personen ausdrücken. Auch affiliative und **kameradschaftliche Aktivitäten** fallen meist darunter. Ebenso freundliche oder auch **fürsorgliche Handlungen**.

Aussagen, die Bedürfnisse nach Vertrautheit, Nähe und Bindung im sozialen Bereich zum Ausdruck haben werden stark zu bewerten, Wünsche nach sozialem Kontakt und Geselligkeit als schwach.

Vorsicht:

Oft verstecken sich Wünsche nach sozialer Wirksamkeit in scheinbar gemeinschaftlich orientierten Zielen, die in diesem Fall jedoch eher instrumentellen Charakter haben. In diesem Fall würden die Punkte unter **Macht** verrechnet werden. Macht und Affiliation sind soziale Motive, die den Kontakt zu anderen Personen voraussetzt.

Machtorientierung

Ziele, die den Wunsch nach **sozialer Wirksamkeit** beinhalten, werden unter Macht verrechnet.

Darunter fallen **starke, kraftvolle Handlungen**, die von Natur aus Einfluss auf andere Personen, Personengruppen oder die Allgemeinheit ausüben. Auch Bestrebungen, andere Menschen zu **kontrollieren**, zu **regulieren**, zu **beeinflussen**, zu **überzeugen** oder sich auf andere Weise **durchzusetzen**, fallen unter Macht. Ein weiterer Aspekt ist der Wunsch, andere Personen oder die Allgemeinheit zu **beeindrucken** oder auch generell starke **emotionale Reaktionen** (positiv oder negativ) hervorzurufen. Auch Hilfeverhalten kann ein Ausdruck der Machtmotivation sein, sofern weder explizit darum gebeten wurde und auch keinen fürsorglichen und warmen Charakter hat.

Aussagen, die die Durchsetzung des eigenen Willens (Kontrolle, Regulation, jmd. überzeugen) zum Inhalt haben, werden mit zwei Punkten bewertet. Auch für Wünsche nach Prestige oder Respekt, „Vorbildsmacht“ oder „Informations-„/“Expertenmacht“ werden zwei Punkte verrechnet.

Ein Punkt wird verrechnet, wenn Ziele genannt werden, die nah an routinemäßigen Tätigkeiten liegen, die eng mit der im Szenario genannten Projektleiterstellung verknüpft sind.

Vorsicht:

Wichtig ist, dass es sich immer um soziale Wirksamkeit handelt. Bezieht sich die Wirksamkeit auf eine reine Tätigkeit – vor allem wenn ein Gütestandard beinhaltet ist – könnte es sich um den Ausdruck leistungsthematischer Motivation handeln (z.B. *„meine Arbeit stets kontrollieren, um das bestmögliche Ergebnis zu erbringen“* vs. *„kontrollieren, ob meine Mitarbeiter die Tätigkeiten bestmöglich ausführen“*).

Leistungsorientierung

Punkte für das Leistungsmotiv werden verrechnet, wenn Aussagen einen Hinweis auf einen Gütemaßstab beinhalten.

Adjektive, die Leistungen positiv bewerten oder auch Ziele/Leistungen, die in einer Art beschrieben werden, welche auf eine positive Bewertung schließen lässt. Auch Aussagen, die **Wettbewerb/Gewinnen** beinhalten werden verrechnet, solange „gewinnen“ einen Gütemaßstab reflektiert und kein Ausdruck von Aggression/Macht ist. Auch **Misserfolge** können verrechnet werden, falls damit negative Gefühle oder Bestrebungen der Verbesserung in Verbindung stehen. Außerdem werden einzigartige, **herausragende Leistungen** (z.B. ein Mittel gegen Krebs entwickeln) verrechnet, da sie einen Gütemaßstab implizieren.

Aussagen, die die Meisterung besonderer Herausforderungen oder die Erbringung herausragender Leistungen zum Inhalt haben, werden mit zwei Punkten bewertet. Auch für Aussagen, die sich auf das Vollkommenen persönlicher Fertigkeiten beziehen, werden zwei Punkte verrechnet.

Ziele, die den bloßen Einsatz von Anstrengung oder das Streben nach Selbsterfüllung im Kontext leistungsbezogener Tätigkeiten zum Inhalt haben, werden mit einem Punkt bewertet.

Anhang H: Beispielauswertung Zielkonstruktion

Formulieren Sie nun in je 4 - 5 Sätzen drei persönliche Ziele, die Sie im vorhin beschriebenen Berufsszenario anstreben werden. Skizzieren Sie zudem, wie sie diese Ziele in die Tat umsetzen würden.

1. Ich möchte gut bei meinen Kollegen ankommen. Dazu werde ich versuchen ich selbst zu sein, und versuchen mich anzupassen.

2. Ich möchte Spaß bei der Arbeit haben. Das habe ich, wenn ich mich mit meinen Kollegen verstehe, da der Job ja meinen Interessen entspricht.

3. Ich möchte für meine Arbeit anerkannt werden. Also werde ich mich bemühen meine Arbeit gut zu machen.

VP 017	Rater 1			Rater 2		
	Ziel	M	L	G	M	L
1. Ziel	1	0	0	1	0	0
2. Ziel	0	0	1	0	0	1
3. Ziel	2	1	0	2	1	0

Anmerkungen: M = Machtorientierung, L = Leistungsorientierung, G = Gemeinschaftsorientierung.

Formulieren Sie nun in je 4 - 5 Sätzen **drei persönliche Ziele**, die Sie im vorhin beschriebenen Berufsszenario anstreben werden. Skizzieren Sie zudem, wie sie diese Ziele in die Tat umsetzen würden.

1. Meine Arbeit pünktlich und zufriedenstellend erledigen, indem ich viel arbeite um ein gutes Ergebnis präsentieren zu können

2. Freundlich zu Kollegen sein und mich selbst freundlich präsentieren um mich ^{mit} dem Arbeitsklima und den Kollegen wohlfühlen

3. Mein Projekt so zu bearbeiten das ich damit zufrieden bin. Dazu müsste ich viel Zeit aufwenden

VP 022	Rater 1			Rater 2		
	Ziel	M	L	G	M	L
1. Ziel	0	2	0	0	2	0
2. Ziel	0	0	1	0	0	1
3. Ziel	0	1	0	0	1	0

Anmerkungen: M = Machtorientierung, L = Leistungsorientierung, G = Gemeinschaftsorientierung.

Formulieren Sie nun in je 4 - 5 Sätzen drei persönliche Ziele, die Sie im vorhin beschriebenen Berufsszenario anstreben werden. Skizzieren Sie zudem, wie sie diese Ziele in die Tat umsetzen würden.

- 1) Termingerechter Abschluss bei optimalem Outcome des Projektes
 - erstellen eines Projektplans
 - wöchentliche Jour-fix zur Projektreflexion
 - aktive Projektleitung → Schaffen von Überblicken
 - etablierte Informationsbasis (System bspw. Sharepoint o.ä.)
- 2) Gutes Arbeitsklima schaffen
 - gemeinsames arbeiten
 - Informationsweitergabe an Mit im Projekt
 - situationabhängig auch viel ~~zu~~ "finfe words say less"
 - Vertrauensbasis schaffen
 - ~~→ Motivation~~
- 3) Motivierendes arbeiten
 - Leistungsrückmeldung an Mit
 - lob / konstruktive Kritik
 - spannende / fundierte Aufgaben erteilen
 - Interesse zeigen

VP 030	Rater 1			Rater 2		
	M	L	G	M	L	G
1. Ziel	0	2	0	0	2	0
2. Ziel	0	0	1	0	0	1
3. Ziel	1	0	0	1	0	0

Anmerkungen: M = Machtorientierung, L = Leistungsorientierung, G = Gemeinschaftsorientierung.

Formulieren Sie nun in je 4 - 5 Sätzen drei **persönliche Ziele**, die Sie im vorhin beschriebenen **Berufsszenario** anstreben werden. Skizzieren Sie zudem, wie sie diese Ziele in die Tat umsetzen würden.

1. Anschluss an andere Mitarbeiter finden. Soziale Kontakt innerhalb der Arbeit sind wichtig um besser in das Unternehmen zu finden. ~~mit~~ Neue Leute kennen lernen und vielleicht Freunde unter den Arbeitskollegen finden. Kontakt ist wichtig für das Arbeitsklima.
- X 2. Die Arbeit soll mir Spaß machen, denn es ist wichtig, dass man gerne arbeitet und so nicht nur wegen dem Geld macht. Nur wer Spaß an seinem Beruf hat lebt länger auch länger aus.
3. Erfolgreich sein, sowohl den Kunden gerecht werden als auch den Vorgesetzten. Dies gibt einen Bestätigung, dass man das Richtige tut und erhöht die Chancen im Job aufzusteigen.

VP 018	Rater 1			Rater 2		
	Ziel	M	L	G	M	L
1. Ziel	0	0	2	0	0	2
2. Ziel	0	0	0	0	0	0
3. Ziel	1	2	0	1	2	0

Anmerkungen: M = Machtorientierung, L = Leistungsorientierung, G = Gemeinschaftsorientierung.

Formulieren Sie nun in je 4 - 5 Sätzen drei persönliche Ziele, die Sie im vorhin beschriebenen Berufsszenario anstreben werden. Skizzieren Sie zudem, wie sie diese Ziele in die Tat umsetzen würden.

1. Durch gute Arbeit eine sehr gut bezahlte Führungsposition erlangen

x2. Mit Kollegen Freundschaft schließen, z.B. ~~sonst~~ durch Treffen nach der Arbeit

3. In der Firma durch Innovation etwas ~~neu~~ bewegen

VP 086	Rater 1			Rater 2		
	M	L	G	M	L	G
1. Ziel	2	1	0	2	1	0
2. Ziel	0	0	2	0	0	2
3. Ziel	1	0	0	1	1	0

Anmerkungen: M = Machtorientierung. L = Leistungsorientierung. G = Gemeinschaftsorientierung.

Anhang I: Instruktion Entspannungsübung

Suche dir eine bequeme Position im Sitzen

Schaue, ob es so wie es ist, gut ist oder ob dich etwas stört, was du ändern kannst

Und wenn du möchtest, fixiere mit den Augen einen Punkt, auf den du bequem schauen kannst

Oder schließe einfach die Augen und lausche der Musik

Vielleicht nimmst du auch noch andere Geräusche wahr

Mache dir bewusst, was du sonst noch hören kannst

Und erlaube den Geräuschen, da zu sein

Gehe dann für einen Moment mit deiner Aufmerksamkeit zu deinen Körperempfindungen

Und mache dir bewusst, was der Körper – die Haut – gerade wahrnimmt

Das kann der Stuhl sein, auf dem du sitzt

Vielleicht auch Teile deiner Kleidung

Vielleicht auch etwas ganz anderes

Konzentriere dich dann für einen Moment auf deine Augen und mache dir bewusst, was die Augen gerade wahrnehmen, ob sie nun offen oder geschlossen sind

Das können kleine Lichtpunkte sein oder hellere und dunklere Bereiche

Vielleicht können sie auch beobachten, wie Bilder auftauchen und wieder verschwinden

Betrachte dann einmal kurz deine Gedanken

Schaue deinem Kopf beim Denken zu

Versuche nicht die Gedanken abzustellen, sondern beobachte, wie die Gedanken kommen, sich kurz zeigen und dann wieder weiter ziehen – wie weiße Wolken am

Himmel

Und nimm dir im Stillen vor, dich trotz deiner Eindrücke, trotz der Gedanken und Geräusche, die kommen und gehen, zu entspannen - schrittweise loszulassen

Erlaube dir einfach eine Pause

Lasse zu, dass sich ein Gefühl von Ruhe und wohliger Gelassenheit in dir ausbreitet

Jetzt oder sehr bald lässt die Spannung der Muskeln im ganzen Körper nach und du spürst sogleich, wie du tiefer in den Stuhl sinkst

Spüre deinen Körper auf dem Stuhl, auf dem du sitzt, und gebe mit dem nächsten Atemzug dein ganzes Gewicht an ihn ab

Richte nun deine entspannte Aufmerksamkeit auf deinen Atem

Nimm den ganz natürlichen Fluss deines Atems wahr

Lasse deinen Atem ganz natürlich fließen

Nimm wahr, wie der Atem kommt und geht

Nimm wahr, wie lang du atmest

Nimm wahr, wie tief der Atem fließt

Nimm den Rhythmus deines Atems wahr

Nimm wahr, in welchen Bereichen deines Körpers der Atem spürbar ist

Gib deinem Atem Raum und völlige Freiheit

Folge nun der Einatmung von den Nasenlöchern bis tief hinunter in den Unterbauch

Bis zu dem Punkt, wo der Atem sich umdreht

Und folge der Ausatmung, bis die Einatmung natürlicher Weise wieder einsetzt

Beobachte deinen Atem

Beobachte, wie der Atem kommt und geht

Gib dich dem Rhythmus der Atemwellen hin, die von selbst kommen und gehen

Und nimm wahr, wie der Einatem dich hebt und wie der Ausatem dich tiefer sinken lässt

Nimm wahr, wie Ein- und Ausatem sich verbinden und ineinander fließen

Wie der Einatem dich füllt und dir neue Energie bringt

Wie der Ausatem dich ganz von allein wieder verlässt

Und mit sich nimmt, was du nicht mehr brauchen kannst an verbrauchter Luft und

Überflüssigem

Der Atem fließt durch dich hindurch und gleichzeitig wirst du selbst immer mehr zum

Fluss des Atems

Du bist der Fluss des Atems und fließt deinen Weg

Atmest alles ein – und lässt alles wieder los

...lange Pause...

Lasse nun deinen Atem wieder ein wenig tiefer und kräftiger fließen

Bewege sanft deine Finger und deine Zehen, deine Hände und deine Füße

Atme noch ein wenig tiefer und beginne, dich sanft zu räkeln

Wenn du magst, dann recke und strecke dich nochmal genüsslich, so wie nach einem

langen, ausgiebigen Schlaf

Und komme dann in deiner Zeit und in deinem Tempo wieder zurück ins

Wachbewusstsein

Vollkommen ausgeruht und erfrischt

Anhang J: Liste der Anagramme

Position	Anagramm	Lösung
1	UARFN	ANRUF
2	ESURT	STREU
3	AABUN	ANBAU
4	PAILR	APRIL
5	BFREA	FARBE
6	FKATR	KRAFT
7	SPIET	PISTE
8	REEFN	FERNE
9	DRNEU	RUNDE
10	LMDEU	MULDE
11	THIEZ	HITZE
12	URZEK	KREUZ
13	EFOGL	FOLGE
14	AURTO	AUTOR
15	EPFOR	OPFER
16	LNOKE	ONKEL
17	TARUB	BRAUT
18	MROST	STROM
19	GNZAU	ANZUG
20	MDAOG	DOGMA
21	KFCAR	FRACK
22	ENBTO	BETON
23	EIPLS	SPIEL
24	GETRI	TIGER
25	ZAGBU	ABZUG
26	SAERF	FASER

Erklärung

Ich erkläre: Ich habe die vorgelegte Dissertation selbstständig und nur mit den Hilfen angefertigt, die ich in der Dissertation angegeben habe. Alle Textstellen, die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, und alle Angaben, die auf mündlichen Auskünften beruhen, sind als solche kenntlich gemacht.

Marco Vetter