

Svenja Kristine Schattka

## Eifrig nach Glück streben oder Unglück achtsam vermeiden?

Promotion-Fokus, Prevention-Fokus und subjektives Wohlbefinden

Inauguraldissertation zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der Sozialwissenschaften der Universität Mannheim.

Dekan: Prof. Dr. Josef Brüderl  
Gutachter: Prof. Dr. Herbert Bless  
Prof. Dr. Dagmar Stahlberg

Tag der Disputation: 14. September 2007

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar

Zugl.: Mannheim, Univ., Diss. 2007  
ISBN 978-3-89958-370-0  
URN: urn:nbn:de:0002-3701

© 2008, kassel university press GmbH, Kassel  
[www.upress.uni-kassel.de](http://www.upress.uni-kassel.de)

Druck und Verarbeitung: Unidruckerei der Universität Kassel  
Printed in Germany

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung und Überblick.....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Subjektives Wohlbefinden .....</b>	<b>5</b>
<b>2.1</b>	<b>Komponenten subjektiven Wohlbefindens .....</b>	<b>5</b>
2.1.1	Positiver und negativer Affekt.....	7
2.1.2	Lebenszufriedenheit .....	12
2.1.3	Physische Gesundheit.....	18
<b>2.2</b>	<b>Theoretische Ansätze .....</b>	<b>19</b>
2.2.1	Überblick.....	19
2.2.2	Ziele als Forschungsgegenstand der Sozialpsychologie und der Persönlichkeitspsychologie.....	21
2.2.3	Ziele und subjektives Wohlbefinden .....	30
<b>2.3</b>	<b>Zusammenfassende Bemerkung .....</b>	<b>48</b>
<b>3</b>	<b>Annäherungs- und Vermeidungsregulation .....</b>	<b>51</b>
<b>3.1</b>	<b>Die Unterscheidung von Annäherungs- und Vermeidungszielen .....</b>	<b>51</b>
<b>3.2</b>	<b>Der Zusammenhang zwischen Annäherungs- und Vermeidungszielen und   subjektivem Wohlbefinden .....</b>	<b>52</b>
3.2.1	Empirische Befunde.....	52
3.2.2	Annäherungs- und Vermeidungsziele versus Annäherungs- und Vermeidungsmotivation .....	55
3.2.3	Alter als Moderator .....	56
3.2.4	Erklärungsansätze .....	57
3.2.5	Zusammenfassung .....	62
<b>3.3</b>	<b>Überwindung des Dualismus von Annäherung und Vermeidung: Die Theorie des   Regulationsfokus .....</b>	<b>63</b>
3.3.1	Grundannahmen der Theorie des Regulationsfokus .....	64
3.3.2	Regulationsfokus und emotionale Reaktionen .....	69
<b>3.4</b>	<b>Vergleich des Dualismus zwischen Annäherung und Vermeidung und der   Theorie des Regulationsfokus .....</b>	<b>76</b>
<b>3.5</b>	<b>Forschungsfrage .....</b>	<b>82</b>

<b>4</b>	<b>Empirischer Teil</b>	<b>85</b>
<b>4.1</b>	<b>Studie 1</b>	<b>85</b>
4.1.1	Methode	87
4.1.2	Ergebnisse und Diskussion	90
<b>4.2</b>	<b>Studie 2</b>	<b>95</b>
4.2.1	Methode	95
4.2.2	Ergebnisse und Diskussion	97
<b>4.3</b>	<b>Studie 3</b>	<b>102</b>
4.3.1	Methode	105
4.3.2	Ergebnisse und Diskussion	107
<b>4.4</b>	<b>Studie 4</b>	<b>110</b>
4.4.1	Methode	113
4.4.2	Ergebnisse	117
4.4.3	Diskussion	121
<b>4.5</b>	<b>Studien 5a und 5b</b>	<b>127</b>
4.5.1	Methode	129
4.5.2	Ergebnisse	130
4.5.3	Diskussion	133
<b>5</b>	<b>Diskussion</b>	<b>139</b>
5.1	Zusammenfassung der Ergebnisse	139
5.2	Aktuelles Wohlbefinden und Verständnis von Wohlbefinden: Betrachtung der Ergebnisse im Zusammenhang	142
5.3	Das oder die Wohlbefinden?	147
5.4	Ausblick	154
<b>6</b>	<b>Literatur</b>	<b>157</b>
<b>7</b>	<b>Anhang</b>	<b>173</b>





# 1 Einleitung und Überblick

Subjektives Wohlbefinden ist eines der höchsten Güter im menschlichen Leben. In privaten wie öffentlichen Lebensbereichen ist das Handeln von Menschen darauf ausgerichtet, Wohlbefinden zu erlangen oder zu bewahren: Menschen wünschen sich glückliche Partnerschaften, suchen nach zufrieden stellenden Arbeitsplätzen und verfolgen in ihrer Freizeit Aktivitäten, von denen sie annehmen, dass diese sie glücklich machen. Ökonomische Systeme sind darauf ausgerichtet, dass Menschen den hedonistischen Wert zukünftiger Erfahrungen präzise einschätzen können; politische Systeme garantieren das Recht auf das Streben nach Glück.

Die Bedeutung, die subjektivem Wohlbefinden im menschlichen Leben zukommt, steht in drastischem Gegensatz zu der langjährigen Vernachlässigung durch die psychologische Forschung (vgl. Kahneman, Diener & Schwarz, 1999a; Diener, Suh, Lucas & Smith, 1999). Zwar hat dieses Gebiet in den letzten Jahrzehnten erheblich mehr Aufmerksamkeit auf sich gezogen, doch noch sind viele Fragen unbeantwortet.

In der vorliegenden Arbeit wird subjektives Wohlbefinden aus der Perspektive der Selbstregulation menschlichen Verhaltens betrachtet. Die Erforschung subjektiven Wohlbefindens findet nicht nur in vielen Teildisziplinen der Psychologie statt (z.B. Persönlichkeitspsychologie, vgl. Diener & Lucas, 1999; Sozialpsychologie, vgl. Schwarz & Strack, 1999), sondern auch in anderen Disziplinen (z.B. Biologie, vgl. Sapolsky, 1999; Soziologie, vgl. Veenhoven, 1994). Selbstregulation wurde als Ausgangspunkt der eigenen Untersuchungen auf Grund der zentralen Rolle gewählt, die selbstregulatorische Prozesse im menschlichen Leben spielen: Unter den Bedingungen der Moderne verlieren normative Lebensläufe zunehmend an Bedeutung (vgl. Brandtstädter, 2001). Menschen haben nicht nur die Möglichkeit, sondern sind dazu gezwungen, sich Entwicklungsziele zu setzen und Entscheidungen in Bezug auf das eigene Leben zu fällen. Sie müssen Lebensentwürfe selbst entwickeln und entscheiden, in welche Richtung sie ihre eigene Entwicklung steuern wollen. Dieses Verhalten wird mit dem Ausdruck „intentionale Selbstentwicklung“ bezeichnet (Brandtstädter & Rothermund, 2002). Selbstregulation steht im Dienste dieser intentionalen Selbstentwicklung. Mit diesem Begriff sind diejenigen Prozesse gemeint, die von dem handelnden Individuum initiiert werden, um seine Ziele tatsächlich zu erreichen (vgl.

Carver & Scheier, 1998; Carver, 2004a). Bei den Zielen kann es sich um Ereignisse (z.B. eine Klausur bestehen), Zustände (z.B. entspannt sein) oder auch Vorstellungen von der eigenen Person (z.B. Repräsentationen des „Idealen Selbst“, vgl. Higgins, 1987) handeln. Selbstregulatorische Prozesse können darauf gerichtet sein, Zielzustände zu erreichen, aber auch bestehende Zustände aufrecht zu erhalten oder zu verhindern.

Die theoretische Basis für die vorliegende Arbeit bildet die Theorie des Regulationsfokus (Higgins, 1997; 1998). Im Rahmen dieser Theorie werden zwei Modi der Selbstregulation unterschieden: Selbstregulation mit Prevention-Fokus und Selbstregulation mit Promotion-Fokus. Diese beiden Modi der Selbstregulation unterscheiden sich unter anderem in den Standards, an denen Verhalten gemessen wird (Ideale vs. Erwartungen), in den Strategien, die bevorzugt angewandt werden, um Ziele zu erreichen (Annäherung vs. Vermeidung), und in der Art und Weise, wie Ziele verfolgt werden (mit Eifer vs. vorsichtig und achtsam). Ob eine Person Selbstregulation mit Prevention- oder mit Promotion-Fokus betreibt, hängt sowohl von chronischen als auch von situativen Faktoren ab.

Erfolgreiche Selbstregulation wirkt sich positiv auf die eigene Befindlichkeit aus, erfolglose Selbstregulation hingegen negativ (vgl. Carver & Scheier, 1998). Ist jedoch einer der beiden Modi von Selbstregulation – Selbstregulation mit Prevention-Fokus versus Selbstregulation mit Promotion-Fokus – förderlicher für das Wohlbefinden als der andere? Gibt es Ziele, die dem menschlichen Wohlbefinden zuträglicher sind als andere? Worin besteht Wohlbefinden für Menschen mit Prevention-Fokus und für Menschen mit Promotion-Fokus? Diese Fragestellungen bilden den Ausgangspunkt für die vorliegende Arbeit.

Zur Beantwortung dieser Fragen wird zunächst der Stand der Forschung zu subjektivem Wohlbefinden dargestellt (Kapitel 2). In der psychologischen Forschung existieren unterschiedliche theoretische Ansätze zur Erklärung des Auftretens von subjektivem Wohlbefinden. Da der Fokus dieser Arbeit auf Prozessen der Selbstregulation menschlichen Verhaltens liegt, wird ein Ansatz – der Zusammenhang zwischen Zielen und subjektivem Wohlbefinden – in größerer Ausführlichkeit beschrieben. Ziele können darin bestehen, dass man etwas erreichen möchte (Annäherungsziel), oder darin, dass etwas vermieden werden soll (Vermeidungsziel).



Diese Unterscheidung, ihre Bedeutung für subjektives Wohlbefinden sowie die Grenzen eines Annäherungs-Vermeidungsdualismus werden im Kapitel 3 erörtert. Die Theorie des Regulationsfokus von Higgins (1997; 1998) zeigt eine Möglichkeit auf, diesen Dualismus zu überwinden, und wird daher ebenfalls in Kapitel 3 als theoretisches Modell eingeführt, das den empirischen Untersuchungen zugrunde liegt. Auf der Basis dieser breiten theoretischen Fundierung wurde in sechs Studien der Zusammenhang zwischen Prevention- und Promotion-Fokus einerseits und subjektivem Wohlbefinden andererseits untersucht. Diese Studien werden in Kapitel 4 geschildert. Abschließend werden in Kapitel 5 die zentralen Befunde diskutiert sowie die Implikationen für die Theorie des Regulationsfokus und für Forschung zu subjektivem Wohlbefinden erörtert.

Kahneman, Diener und Schwarz (1999b) postulieren in ihrem wegweisenden Sammelband zu Wohlbefinden die Existenz eines neuen Forschungsgebiets in der Psychologie, dem sie den Namen „hedonistische Psychologie“ geben. Nachdem jahrzehntelang untersucht wurde, was Menschen unzufrieden, unglücklich und krank macht, besteht das Ziel der hedonistischen Psychologie in der Erforschung der Umstände, die dafür verantwortlich sind, dass Menschen glücklich, zufrieden und gesund sind. Mit der vorliegenden Arbeit wird diesem Forschungsziel in zweifacher Hinsicht entsprochen: *Erstens* wird die Frage untersucht, in welchem Zusammenhang verschiedene Formen von Selbstregulation zu subjektivem Wohlbefinden stehen. *Zweitens* wird – basierend auf dem theoretischen Überblick sowie den Ergebnissen der empirischen Untersuchungen – untersucht, ob die bisherige Konzeption von Wohlbefinden allen Menschen gerecht wird.



## 2 Subjektives Wohlbefinden

Sind verheiratete Menschen glücklicher als unverheiratete? Sind junge Menschen glücklicher als alte? Macht Geld glücklich? Es waren Fragen dieser Art – also Fragen nach objektiven, oft demographischen Bedingungsfaktoren von Wohlbefinden – die zu Beginn der psychologischen Erforschung subjektiven Wohlbefindens im Vordergrund standen. Es zeigte sich allerdings, dass objektive Faktoren wie beispielsweise Gesundheit oder Einkommen nur einen losen Zusammenhang zu subjektivem Wohlbefinden aufweisen und dass der Anteil der durch diese Faktoren aufgeklärten Varianz sehr gering ist (siehe z.B. Campbell, Converse & Rodgers, 1976; Diener, Sandvik, Seidlitz & Diener, 1993; Argyle, 1999). In der Folgezeit verlagerte sich das Forschungsinteresse von der Erforschung objektiver Kriterien hin zu Variablen wie Persönlichkeit (für einen Überblick siehe Diener & Lucas, 1999), Merkmalen von Verhalten (z.B. Csikszentmihalyi, 1975) oder auch der Rolle von kritischen Lebensereignissen (z.B. Brickman, Coates & Janoff Bulman, 1978).

Die meisten Menschen bezeichnen sich als glücklich und mit ihrem Leben zufrieden (vgl. Diener, Lucas & Oishi, 2002). Doch was heißt das? Worin besteht subjektives Wohlbefinden? Wie kommen Wohlbefindensurteile zustande? Welche theoretischen Ansätze existieren zur Erklärung von subjektivem Wohlbefinden? In diesem Kapitel erfolgt zunächst eine Definition subjektiven Wohlbefindens (Kapitel 2.1), bevor im zweiten Teil verschiedene Erklärungsansätze dargestellt werden (Kapitel 2.2).

### 2.1 Komponenten subjektiven Wohlbefindens

Mit dem Begriff „subjektives Wohlbefinden“ (*subjective well-being*) bezeichnet man die Bewertungen, die Menschen hinsichtlich ihres eigenen Lebens vornehmen. Diese können kognitiver (z.B. Zufriedenheit) oder affektiver Natur (z.B. „glücklich“ oder „erleichtert“) sein. Es handelt sich nicht um ein singuläres Konstrukt, sondern vielmehr um eine Klasse von Phänomenen: „[...] we define subjective well-being as a general area of scientific interest rather than a single specific construct“ (Diener et al., 1999, S. 277).

Der Ausdruck „subjektives Wohlbefinden“ ist der gebräuchlichste und wird dem Ausdruck „Glück“ (*happiness*) vorgezogen, da dieser mehrdeutig ist (vgl. Diener, 1994): Mit „Glück“ kann sowohl ein globales Wohlbefindensurteil als auch das – kurzfristige – Gefühl der Freude oder allgemein das Erleben von positivem Affekt gemeint sein.

Während in der Forschung zu subjektivem Wohlbefinden die Perspektive des Befragten selbst im Vordergrund steht, gibt es auch Ansätze, die sich für die Möglichkeit interessieren, Wohlbefinden oder Glück *objektiv*, das heißt aus der Perspektive eines unbeteiligten Beobachters zu bestimmen (Kahneman, 1999). Diese Überlegungen sind für die vorliegende Arbeit jedoch nicht relevant und werden daher im Folgenden nicht weiter ausgeführt.

Die Erforschung subjektiven Wohlbefindens als Balance zwischen positiven und negativen affektiven Zuständen sowie der kognitiven Bewertung der eigenen Lebensumstände geht auf Andrews und Withey zurück: „[...] a person's assessment of quality of life involves both a cognitive evaluation and some degree of positive and/or negative feeling, i.e. ‚affect‘“ (Andrews & Withey, 1976, S. 18). Neuere Studien liefern Belege für die diskriminante Validität dieser drei Komponenten (Diener, 1994; Lucas, Diener & Suh, 1996). Diener, Lucas und Scollon (2006) konnten zudem zeigen, dass diese drei Komponenten subjektiven Wohlbefindens einen unterschiedlichen Zeitverlauf aufweisen: In den beiden von den Autoren analysierten groß angelegten Panelstudien sanken die Werte für positiven Affekt innerhalb von vier Dekaden ab und zeigten damit eine Abnahme des Wohlbefindens an. Im gleichen Zeitraum sanken jedoch auch die Werte für negativen Affekt, während die Werte für allgemeine und spezifische Lebenszufriedenheit stiegen; diese beiden Indices zeigten somit eine Zunahme des Wohlbefindens an. Obwohl die Komponenten subjektiven Wohlbefindens empirisch klar voneinander zu trennen sind, korrelieren sie hoch. Daher ist es gerechtfertigt, von Wohlbefinden als einem Faktor höherer Ordnung auszugehen (Stones & Kozma, 1985).

Eine weitere Komponente subjektiven Wohlbefindens, die in der Literatur diskutiert wurde, ist die Beurteilung der eigenen physischen Gesundheit. Im Folgenden werden die einzelnen Komponenten subjektiven Wohlbefindens näher beschrieben.

### 2.1.1 Positiver und negativer Affekt

Positiver und negativer Affekt bilden die affektive Komponente subjektiven Wohlbefindens. Subjektives Wohlbefinden stellt sich ein, wenn eine Person viel positiven und wenig negativen Affekt empfindet, beziehungsweise wenn die Affektbalance – also die Differenz zwischen positivem und negativem Affekt – positiv ausfällt. Im Folgenden wird der Begriff „Affekt“ (*affect*) verwendet, weil dieser die spezifischeren Begriffe „Emotion“ (*emotion*) und „Stimmung“ (*mood*) umfasst. Emotionen und Stimmungen unterscheiden sich in Bezug auf mehrere Kriterien (vgl. Davidson & Ekman, 1994). Eines dieser Kriterien ist der Objektbezug (z.B. Frijda, 1994): Emotionen beziehen sich im Gegensatz zu Stimmungen auf ein Objekt im weiteren Sinne (also z.B. einen Gegenstand, eine Person oder eine Situation). Stimmungen sind daher auch diffuser als Emotionen. Ein weiteres wichtiges Kriterium zur Unterscheidung ist die Dauer: Stimmungen dauern länger an als Emotionen, wobei Emotionen in Stimmungen übergehen können, wenn die Salienz des Objekts, auf das sich die Emotion bezieht, abnimmt (Frijda, 1994). So kann beispielsweise der Ärger über das Verhalten des Nachbarn in diffuse negative Stimmung übergehen, die auch dann noch anhält, wenn das auslösende Ereignis aufgehört hat oder gedanklich gar nicht mehr präsent ist. Sowohl das Erleben positiver und negativer Emotionen als auch das Erleben positiver und negativer Stimmungen sind relevant für die affektive Balance – und somit für subjektives Wohlbefinden.

**Affekt als online-Evaluation.** Was immer einem Menschen widerfährt und in welchen Situationen er sich befindet – alles wird kontinuierlich evaluiert. Kahneman (1999) spricht von einem kontinuierlichen Gut/Schlecht-Kommentar (*continuous Good/Bad commentary*), der bewusst ablaufen kann, jedoch nicht muss. Carver und Scheier (1998; 1990; siehe auch Carver, 2004b) gehen davon aus, dass es sich bei dem zugrunde liegenden Mechanismus um einen Feedback-Prozess handelt, der automatisch und parallel zu einem weiteren Feedback-Prozess abläuft, der das Verhalten steuert. Der das Verhalten steuernde Feedback-Prozess überprüft, ob die Diskrepanz zwischen der Situation, wie sie tatsächlich ist, und der Situation, wie sie angestrebt wird, sinkt. Der den Affekt steuernde Feedback-Prozess überwacht ständig die Geschwindigkeit dieser Diskrepanz-Reduktion. Die tatsächliche Geschwindigkeit

wird mit der erwarteten verglichen; das Ergebnis dieses Vergleichs bestimmt die Valenz des Affekts. Positiver Affekt entsteht, wenn das Tempo der Diskrepanzreduktion höher ist als erwartet, negativer Affekt entsteht, wenn das Tempo geringer ist als erwartet. Unterschiedliche Formen positiven und negativen Affekts werden dadurch erklärt, dass es zwei verschiedene Feedback-Prozesse gibt: einen Annäherungs- und einen Vermeidungsprozess. Auf diese Unterscheidung wird an anderer Stelle noch ausführlicher eingegangen (siehe Kapitel 3).

**Unabhängigkeit von positivem und negativem Affekt.** Eine der wichtigsten aktuellen Debatten der Emotionspsychologie betrifft die Frage, ob positive und negative affektive Zustände unabhängig voneinander sind. Bradburn (1969) plädiert für getrennte Skalen zur Erfassung von negativem und positivem Affekt. Abwesenheit von negativem Affekt – so lautet seine Argumentation – ist nicht gleichzusetzen mit der Anwesenheit von positivem Affekt. Ähnlich argumentieren auch Herzberg und Kollegen (1959), die im Arbeitsleben zwischen Satisfaktoren (*satisfiers*; d.h. Faktoren, die Zufriedenheit schaffen) und Dissatisfaktoren (*dissatisfiers*; d.h. Faktoren, die Unzufriedenheit schaffen) unterscheiden. Ein von Bradburn eingeführtes hypothetisches Beispiel verdeutlicht diese Unterscheidung: Streitigkeiten mit dem Ehepartner führen zu erhöhter negativer Affektivität, jedoch nicht notwendigerweise auch zu sinkender positiver Affektivität. Bleiben die Streitigkeiten aus, kommt es zu keinem Anstieg von negativer Affektivität, jedoch auch nicht zu einem Anstieg von positiver Affektivität. Positiver und negativer Affekt variieren demnach unabhängig voneinander. Bradburn (1969) lieferte bereits erste empirische Belege zur Stützung der These, dass positiver und negativer Affekt unabhängig voneinander sind: Die von ihm vorgelegten Skalen zur Erfassung positiver und negativer Affektivität korrelierten schwach miteinander und wiesen einen Zusammenhang mit jeweils unterschiedlichen weiteren Konstrukten auf.

In späteren Studien, die einige der konzeptuellen Probleme der Arbeit von Bradburn vermieden (für einen Überblick siehe Diener & Emmons, 1985), konnten weitere Belege für die Unabhängigkeit von positiver und negativer Affektivität gefunden werden. Costa und McCrae (1980) wiesen beispielsweise nach, dass Neurotizismus mit negativem Affekt korreliert ist, jedoch nicht mit positivem, während Extraversion mit positivem Affekt korreliert ist, jedoch nicht mit negativem. Diener und Emmons (1985) fanden heraus,

dass eine Person zwar nicht gleichzeitig positiven und negativen Affekt empfinden kann – dass also positiver und negativer Affekt negativ korreliert sind, wenn man einen sehr kurzen Zeitraum betrachtet. Bei der Betrachtung längerer Zeiträume allerdings erwiesen sich die beiden Variablen als unabhängig. Auch neuropsychologische Befunde wurden als Beleg für die Unabhängigkeit von positivem und negativem Affekt herangezogen (vgl. Cacioppo, Gardner & Bernston, 1997).

Die Ansicht, dass positiver und negativer Affekt unabhängig voneinander sind, ist jedoch häufig in Frage gestellt worden. Kritiker dieses Ansatzes argumentieren, dass positiver und negativer Affekt nicht unabhängig, sondern vielmehr *zwei Pole einer Skala* sind. Befunde, die gegen die Bipolarität von Affekt sprechen, sind demnach auf systematische oder zufällige Messfehler, semantische Probleme, das Antwortformat oder ähnliche Probleme zurückzuführen (siehe Barrett & Russell, 1999). Affekt kann nach diesem Ansatz am besten mit Hilfe einer zweidimensionalen Struktur erklärt beziehungsweise abgebildet werden. Valenz bildet eine der beiden Dimensionen, deren Pole positiver und negativer Affekt<sup>1</sup> sind. Die andere Dimension erfasst das Ausmaß an Aktivierung. Die beiden Pole dieser Dimension heißen „Aktivierung“ und „Deaktivierung“ (für einen Überblick über verschiedene Modelle sowie einen Ansatz zur Integration siehe Barrett & Russell, 1999; Yik et al., 1999). In dem durch diese zwei Dimensionen aufgespannten Raum können alle affektiven Reaktionen angeordnet werden. Das Emotionsadjektiv „entspannt“ beispielsweise ist gekennzeichnet durch hohe Werte auf der Valenzdimension und durch niedrige Werte auf der Aktivierungsdimension. Das Emotionsadjektiv „nervös“ hingegen ist gekennzeichnet durch niedrige Werte auf der Valenzdimension und durch hohe Werte auf der Aktivierungsdimension.

Die Debatte, ob positiver und negativer Affekt unabhängig sind oder vielmehr zwei Pole einer Dimension darstellen, dauert weiter an (vgl. Diener & Lucas, 2000). Eine Implikation, die sich jedoch unabhängig vom Ausgang dieser Debatte ableiten lässt, ist,

<sup>1</sup> Diese Dimension wird in verschiedenen Ansätzen unterschiedlich benannt (für einen Vergleich siehe Barrett & Russell, 1999). Trotz Unterschieden in der Benennung bilden diese Dimensionen jedoch das Gleiche ab (vgl. Yik, Russell & Barrett, 1999). Barrett Feldman und Russell (1999) schlagen die Begriffe „unangenehm“ (*unpleasant*) und „angenehm“ (*pleasant*) zur Bezeichnung der Pole vor.

dass bei der Erfassung von Affekt auf eine Ausgewogenheit sowohl in Bezug auf die Valenz als auch auf die Aktivierung geachtet werden sollte.

**Häufigkeit versus Intensität affektiver Reaktionen.** Menschen machen jeden Tag gute wie schlechte Erfahrungen. Manche dieser Erfahrungen sind eher trivial (und häufig), andere schwerwiegender (und selten). Welche Erfahrungen prägen das subjektive Wohlbefinden am stärksten? Diener und Lucas (2000; siehe auch Diener, Sandvik & Pavot, 1990) argumentieren, dass die *Häufigkeit* positiver affektiver Erfahrungen das Urteil bezüglich des eigenen Wohlbefindens stärker beeinflusst als die *Intensität* positiver Ereignisse. Diese Befunde sind konsistent mit Erkenntnissen aus der Forschung zu kritischen Lebensereignissen, die gezeigt hat, dass tägliche Schwierigkeiten (*daily hassles*) das Wohlbefinden einer Person in einem stärkeren Ausmaß beeinflussen als das Auftreten schwerwiegenderer Lebensereignisse (Chamberlain & Zika, 1990). Diener und Lucas (2000) nennen zwei Gründe für diesen Zusammenhang: *Erstens* treten intensive affektive Reaktionen wesentlich seltener auf als weniger intensive affektive Reaktionen. Tatsächlich berichten Diener und Kollegen (1990), dass die Probanden in ihren Studien an weniger als drei Prozent der analysierten Tage eine intensive affektive Reaktion erlebten. Weil die intensiven affektiven Reaktionen so selten sind, beeinflussen sie das Wohlbefindensurteil weniger als häufige, aber weniger intensive Reaktionen. *Zweitens* sind die psychischen Kosten, mit denen intensive positive affektive Reaktionen verbunden sind (vgl. Diener, Colvin, Pavot & Allman, 1991), ein Grund, der nach Diener und Lucas (2000) für den fehlenden Zusammenhang zwischen Affekt-Intensität und subjektiven Wohlbefinden verantwortlich ist: Diese psychischen Kosten entstehen, da die gleichen Prozesse, die dafür verantwortlich sind, dass ein Individuum positiven Affekt sehr intensiv wahrnimmt, auch zur Folge haben, dass es negativen Affekt ebenfalls sehr intensiv wahrnimmt. So konnten Diener und Kollegen (Diener, Larsen, Levine & Emmons, 1985; Larsen, Diener & Emmons, 1986; Larsen & Diener, 1987) in älteren Studien zeigen, dass Menschen, die häufiger als andere Menschen intensive *positive* Emotionen erleben, auch häufiger intensive *negative* Emotionen erleben. Es ist also denkbar, dass die möglichen positiven Konsequenzen von intensiven positiven affektiven Reaktionen durch die negativen Konsequenzen intensiver negativer affektiver Reaktionen eliminiert werden.



Auch wenn die Häufigkeit positiver und negativer affektiver Reaktionen das emotionale Wohlbefindensurteil stärker beeinflussen als die Affekt-Intensität, heißt das nicht, dass die Intensität einer affektiven Reaktion bedeutungslos ist. Die Intensität ist von Bedeutung, wenn eine Person ein Urteil über die hedonistische Valenz eines Zeitraums abgeben soll. Zwei Kennwerte spielen bei diesem Urteil eine Rolle: Die Intensität der affektiven Reaktion zu dem Zeitpunkt, an dem sie am stärksten ist, und die hedonistische Intensität am Ende dieses Zeitraums<sup>2</sup>. Aus diesem Grund spricht man auch von der *peak-end rule*. Wenn man diese beiden Werte – also die maximale Intensität und die Intensität am Ende – ungewichtet mittelt, so korreliert der entstehende Wert mit der retrospektiven Bewertung des gesamten Zeitraums sehr hoch (Fredrickson & Kahneman, 1993; Redelmeier & Kahneman, 1996; siehe auch Kahneman, 1999). Die Dauer des Zeitraums wird hingegen vernachlässigt (*duration neglect*, vgl. Fredrickson und Kahneman, 1993). Wenn sich zwei Situationen nicht darin unterscheiden, wie intensiv die intensivste negative affektive Erfahrung ist (z.B. Wert 5 auf einer fiktiven Schmerzskala), so ist die affektive Intensität am Ende der Situation entscheidend für die Gesamtbewertung: Endet eine Situation früh, aber nach einer relativ intensiven affektiven Erfahrung (z.B. Werte auf der Schmerzskala bei wiederholter Messung: 1-5-5), während die andere Situation weiter andauert, die Intensität der affektiven Erfahrung jedoch milder ist als zuvor (z.B. Werte auf der Schmerzskala bei wiederholter Messung: 1-5-5-2-2), so wird die erste Situation als schlimmer wahrgenommen, obwohl die negative affektive Erfahrung von kürzerer Dauer war.

**Messung von positivem und negativem Affekt.** Das am häufigsten eingesetzte Maß zur Erfassung von positivem und negativem Affekt ist der *Positive and Negative Affect Schedule* (PANAS, Watson, Clark & Tellegen, 1988; deutsche Version von Krohne, Egloff, Kohlmann & Tausch, 1996). Dieser Fragebogen besteht aus je einer Skala zur Messung positiven und negativen Affekts. Die Probanden geben an, wie intensiv sie jede von zehn positiven Emotionen (z.B. begeistert oder freudig erregt) und

<sup>2</sup> Diener und Lucas (2000) erwähnen diese Forschung im Rahmen ihrer Ausführungen zu *subjektivem* emotionalen Wohlbefinden. Kahneman (1999) interessiert sich jedoch für einen *objektiven* Ansatz zur Bestimmung von Glück (*objective happiness*). Möglicherweise greifen sowohl eine befragte Person als auch ein unbeteiligter Beobachter auf die gleichen Informationen zurück: die Intensität einer affektiven Erfahrung und ihre Dauer.

zehn negativen Emotionen (z.B. beschämt oder nervös) in einem je nach Untersuchungsziel variierenden Zeitraum (z.B. während der vergangenen sieben Tage) empfanden.

**Zusammenfassung.** Mit dem Ausdruck Affekt-Balance bezeichnet man das Verhältnis von positiven zu negativen affektiven Erfahrungen. Es wird davon ausgegangen, dass Affekt aufgrund eines automatischen, ständig ablaufenden Prozesses entsteht. Zur Erfassung der affektiven Komponente subjektiven Wohlbefindens wird sowohl positive als auch negative Affektivität gemessen. Ob es sich dabei um zwei Pole einer Dimension oder um zwei unabhängige Konstrukte handelt, ist eine offene empirische Frage. Merkmale von Affekt sind Intensität, Häufigkeit und Dauer. Die Häufigkeit positiver und negativer Ereignisse scheint einen größeren Einfluss auf das subjektive Wohlbefinden zu haben als die Intensität. Allerdings ist die Intensität von großer Bedeutung für die rückblickende Beurteilung der hedonistischen Valenz einer einzelnen Erfahrung. Die Dauer der Erfahrung wird hingegen vernachlässigt.

### 2.1.2 Lebenszufriedenheit

Die kognitive Komponente subjektiven Wohlbefindens bezieht sich auf die Zufriedenheit von Menschen mit ihrem Leben als ganzes (globales Urteil) oder mit einzelnen Bereichen (bereichsspezifische Zufriedenheit; zum Beispiel Ehezufriedenheit oder Zufriedenheit mit dem Beruf). Das Zufriedenheitsurteil entsteht, indem eine Person Lebensumstände mit ihren persönlichen Standards abgleicht: „A comparison of one's perceived life circumstances with a self-imposed standard or set of standards is presumably made, and to the degree that conditions match these standards, the person reports high life satisfaction" (Pavot & Diener, 1993, S. 164; siehe auch Campbell et al., 1976).

Welche Kriterien in das Urteil globaler Lebenszufriedenheit eingehen, ist nicht festgelegt. Diener und Kollegen (Diener, Emmons, Larsen & Griffin, 1985; Pavot & Diener, 1993) nehmen an, dass es Kriterien gibt, deren Bedeutung für ein gutes Leben unbestritten ist. Zu diesen zählen die Forscher Gesundheit und gelingende soziale Beziehungen. Doch was genau ein Individuum unter einem guten Leben versteht, das heißt aus welchen Kriterien sich das Urteil zusammensetzt und wie einzelne Kriterien

gewichtet sind, ist interindividuell verschieden. So ist es plausibel anzunehmen, dass für manchen Menschen Zufriedenheit mit dem Beruf eine größere Rolle spielt als Ehezufriedenheit, während andere Menschen die Gewichtung umgekehrt vornehmen. Das Urteil globaler Lebenszufriedenheit ist daher auch nicht identisch mit dem Mittelwert aller spezifischen Zufriedenheitsurteile (Ehezufriedenheit, Zufriedenheit mit den sozialen Beziehungen, Zufriedenheit mit dem Job, usw.).

**Wie kommen Zufriedenheitsurteile zustande?** Wenn eine Person aufgefordert wird, ein globales Zufriedenheitsurteil abzugeben, welche Informationen fließen dann in dieses Urteil ein? Nach Diener und Kollegen (Diener, Larsen et al., 1985; Pavot & Diener, 1993) vergleicht die urteilende Person die Bedingungen ihres Lebens in den Bereichen, die ihr wichtig erscheinen, mit den Standards, die sie für angemessen hält. Die beiden Fragen, *aus welchen Bereichen* eine Person Informationen zur Bildung ihres Urteils heranzieht und *mit welchen Standards* sie ihre tatsächlichen Lebensbedingungen vergleicht, werden im Folgenden behandelt.

Die globale Frage nach der Lebenszufriedenheit lässt offen, aus welchen Bereichen Informationen zur Bildung des Urteils herangezogen werden. Zu Beginn der Erforschung von Lebenszufriedenheit gingen die Forscher davon aus, dass genau die Informationen verwendet werden, die jeweils für die urteilende Person von Bedeutung sind (Campbell et al., 1976; Shin & Johnson, 1978; Diener, Emmons et al., 1985). Dies ist jedoch nicht der Fall. Vielmehr zeigen die Befunde der sozialen Kognitionsforschung, dass Urteile auf der Basis der Informationen gebildet werden, die zum Zeitpunkt der Urteilsbildung chronisch oder temporär verfügbar (*accessible*) und anwendbar (*applicable*) sind (Wyer & Srull, 1989; Higgins, 1996). Weiterhin wird das Gedächtnis nicht nach jeglicher potentiell relevanter Information durchsucht, sondern die Suche wird abgebrochen, sobald genügend Information abgerufen wurde (*truncated search process*): Wenn eine Person beispielsweise darüber nachdenkt, was sie zum Mittagessen kochen könnte, wird sie den kognitiven Suchprozess beenden (und anfangen zu kochen), sobald ihr ein passendes Gericht eingefallen ist. Sie hört also auf nachzudenken, obwohl es sicherlich noch andere passende – vielleicht sogar passendere – Gerichte gäbe.

Bezogen auf den Bereich der Lebenszufriedenheit konnten Schwarz, Strack und Kollegen (Strack, Martin & Schwarz, 1988; Schwarz, Strack & Mai, 1991) zeigen, dass

Variablen wie die Fragereihenfolge oder das Ausmaß der im Fragebogen verfügbaren Information einen Einfluss auf das Zufriedenheitsurteil hatten. Beispielsweise war der korrelative Zusammenhang zwischen Ehezufriedenheit und Lebenszufriedenheit sehr niedrig, wenn die globale Frage nach der Lebenszufriedenheit *vor* der spezifischen Frage nach der Ehezufriedenheit gestellt wurde. Stellten die Forscher jedoch die globale Frage *nach* der spezifischen, so stieg die Höhe der Korrelation drastisch an. Variablen wie die Fragereihenfolge oder das Ausmaß der ebenfalls verfügbaren Information stehen in keinem *inhaltlichen* Zusammenhang zu Lebenszufriedenheit und sollten daher eigentlich keine Rolle spielen. Doch diese Variablen bewirken die temporäre Verfügbarkeit potentiell relevanter Informationen und beeinflussen daher das Zufriedenheitsurteil. Weitere Variablen, welche die *Verfügbarkeit* von Informationen oder deren *Verwendung* betreffen, sind die Position einer Frage innerhalb eines Fragebogens und andere Aspekte der Fragebogengestaltung sowie Konversationsnormen (für einen Überblick siehe Schwarz & Strack, 1999).

Schwarz und Strack (1999) haben gezeigt, dass eine Reihe von Variablen, die inhaltlich in keinem Zusammenhang mit Lebenszufriedenheit stehen, das Zufriedenheitsurteil beeinflussen können. Das heißt jedoch nicht notwendigerweise, dass diese Urteile außerhalb des Experimentallabors zufällig getroffen werden oder dass die Erhebung der Lebenszufriedenheit bedeutungslos wäre. Schwarz (2006) spricht von „adaptive processes and funny effects“ (S. 21), wenn Prozesse, die im Alltagsleben adaptiv sind (wie beispielsweise die Kontextabhängigkeit von Zufriedenheitsurteilen), in kontrollierten Laborsituationen zu merkwürdigen Effekten führen. In Bezug auf Zufriedenheitsurteile ist es möglich, dass aufgrund der Kontextabhängigkeit dieser Urteile reale Unterschiede zwischen den Befragten in der Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche abgebildet werden. Schwarz und Strack (1999) argumentieren, dass die Erhöhung der Verfügbarkeit von spezifischer Information (z.B. der Ehezufriedenheit) nur dann einen Einfluss auf ein globales Urteil hat, wenn die spezifische Information nicht ohnehin chronisch verfügbar ist. Mit anderen Worten: Würde man Teilnehmer eines Eheberatungsseminars nach ihrer Ehe- und nach ihrer Lebenszufriedenheit fragen, so hätte die Fragereihenfolge vermutlich keinen Effekt, da die Information über die Ehezufriedenheit bei diesen Befragten chronisch verfügbar wäre. Das Prinzip, das Urteil auf der Basis der verfügbaren Information zu fällen, ist also

adaptiv, da häufig – wenngleich nicht immer – genau die Information chronisch oder situativ verfügbar ist, die für die Befragten von besonderer Bedeutung ist. Die Lebensumstände einer Person können also dafür sorgen, dass manche Informationen verfügbarer sind als andere. Dies ist jedoch nicht die einzige Quelle für chronische – oder jedenfalls temporär stabile – Unterschiede in der Salienz von Informationen. Vielmehr können diese auch in der Persönlichkeit der urteilenden Person begründet sein oder auf kulturellen Differenzen beruhen (vgl. Diener, Lucas, Oishi & Suh, 2002).

Unterschiede in Zufriedenheitsurteilen beruhen nicht nur darauf, dass verschiedene Informationen verfügbar sind, sondern auch darin, dass sie unterschiedlich *gewichtet* werden. Diener, Lucas, Oishi und Suh (2002) wiesen darüber hinaus nach, dass glückliche und unglückliche Menschen Informationen unterschiedlich gewichten, um zu einem globalen Urteil über die Lebenszufriedenheit zu gelangen. Die Autoren analysierten den Zusammenhang zwischen spezifischen Zufriedenheitsurteilen in acht Lebensbereichen (zum Beispiel Gesundheit), globaler Lebenszufriedenheit und Glück (*happiness*; Studie 1) beziehungsweise einer positiven Bilanz von positivem und negativem Affekt (Studie 2). Insbesondere interessierten sie sich für den Einfluss, den das jeweils niedrigste und das jeweils höchste bereichsspezifische Zufriedenheitsurteil auf das globale Urteil der Lebenszufriedenheit hatten. Es zeigte sich, dass glückliche Menschen die jeweils *höchste* bereichsspezifische Lebenszufriedenheit stärker gewichteten als unglückliche. Unglückliche Menschen hingegen gewichteten die jeweils *niedrigste* bereichsspezifische Lebenszufriedenheit stärker als glückliche.

Zu Beginn dieses Kapitels wurden zwei Fragen aufgeworfen: Aus welchen Bereichen zieht eine Person Informationen zur Beurteilung ihrer Lebenszufriedenheit heran? Und mit welchen Standards vergleicht sie ihre tatsächlichen Lebensbedingungen? Im Folgenden soll die zweite Frage beantwortet werden.

Urteile erfolgen, indem ein Urteilsobjekt in Bezug zu einem Vergleichsstandard gesetzt wird. Pavot und Diener (1993) schreiben: „We allow the respondent to use whatever standard she or he deems to be appropriate, but this means that we do not know to what standard the person has compared the conditions of his or her life“ (S. 170). Einer Person, die ein Urteil über die eigene Lebenszufriedenheit treffen will,

stehen eine ganze Reihe verschiedener Vergleichsstandards zur Verfügung (für einen Überblick siehe Schwarz & Strack, 1999): Sie kann die eigenen Lebensumstände mit einer vergangenen oder für die Zukunft erwarteten Situation vergleichen. Ein weiterer möglicher Vergleichsstandard ist die Situation, wie sie sein könnte. Und schließlich kann die Person ihre eigenen Lebensumstände noch mit denen anderer Menschen vergleichen. Auch hier gibt es wieder mehrere Möglichkeiten, denn die Person kann sich sowohl mit Menschen vergleichen, denen es besser geht als ihr selbst (*upward social comparison*), als auch mit Menschen, denen es schlechter geht (*downward social comparison*). Dieser soziale Vergleich ist immer möglich, da neben realen Personen, denen es besser oder schlechter geht, auch hypothetische Personen zum Vergleich herangezogen werden können. Vergleichsstandards können auch durch die soziale Situation oder sogar durch den Fragebogen nahegelegt werden (Schwarz & Strack, 1999).

Welcher Vergleichsstandard tatsächlich gewählt wird, hängt unter anderem von den Zielen einer Person ab (vgl. Schwarz & Strack, 1999). Implizit wird häufig davon ausgegangen, dass die befragte Person ein möglichst wahres Urteil abgeben will und kann, doch sie kann auch andere Ziele verfolgen. Zum Beispiel könnte eine Frau, die nach ihrer Ehezufriedenheit gefragt wird, motiviert sein, den Vergleichsstandard so zu wählen, dass das Ergebnis möglichst positiv ausfällt, weil eine Scheidung nicht in Frage käme<sup>3</sup>.

Bisher wurde dargestellt, dass die verfügbare Information das Urteil über die Lebenszufriedenheit prägt und dass eine Vielzahl von Vergleichsstandards zur Verfügung steht, wenn ein Urteil über die Lebenszufriedenheit gefällt wird. Abschließend soll hier noch darauf eingegangen werden, wie die verfügbare Information verwendet wird. Sowohl die mentale Repräsentation des Urteilsobjekts als auch die mentale Repräsentation des Vergleichsstandards werden von der verfügbaren Information beeinflusst. In dem oben genannten Beispiel wurde der Zusammenhang zwischen Ehe- und Lebenszufriedenheit größer, wenn die Information über die Ehezufriedenheit vor

<sup>3</sup> Weder das präferierte Ergebnis noch die Wahl eines passenden Vergleichsstandards müssen bewusst oder intendiert sein (vgl. die Arbeiten zum motivierten Denken von Kunda, 1990; 1999).

dem Urteil über die Lebenszufriedenheit aktiviert wurde (Assimilationseffekt). Manchmal *sinkt* die Größe des Zusammenhangs auch, nachdem eine spezifische Information aktiviert wurde (Kontrasteffekt). Welcher Art der Einfluss der verfügbaren Information auf das Urteil ist, hängt davon ab, ob die verfügbare Information in die mentale Repräsentation des Urteilsobjekts oder in die mentale Repräsentation des Vergleichsstandards integriert wird (Schwarz & Bless, 1992; Bless & Schwarz, 1998). Strack, Schwarz und Gschneidinger (1985) konnten zeigen, dass die Aktivierung von positiver beziehungsweise negativer Information jeweils dazu führen konnte, dass die Urteile für das Wohlbefinden entweder höher oder niedriger ausfielen. Entscheidend für die Richtung des Einflusses war, ob die aktivierte Information als typisch oder repräsentativ für die aktuelle Lebenssituation angesehen wurde. Waren die erinnerten Ereignisse *typisch* für die aktuelle Situation – zum Beispiel weil sie aus der Gegenwart stammten oder weil die Kontinuität zwischen den früheren Umständen und dem aktuellen Leben betont wurde, so wurde die aktivierte Information in die Repräsentation des Urteilsobjekts integriert. Daraus resultierte ein Assimilationseffekt: Hatten sich die Probanden an positive Ereignisse erinnert, so fiel das Urteil über die Lebenszufriedenheit ebenfalls positiv aus. Hatten sie sich an negative Ereignisse erinnert, fiel das Urteil negativ aus. Waren die erinnerten Ereignisse hingegen *untypisch* für die aktuelle Situation – zum Beispiel weil sie aus der Vergangenheit stammten oder weil die *Diskontinuität* zwischen den früheren Umständen und dem aktuellen Leben betont wurde – so wurde die aktivierte Information in die Repräsentation des Vergleichsstandards integriert. Daraus resultierte ein Kontrasteffekt: Hatten sich die Probanden an positive Ereignisse erinnert, so fiel das Urteil über die Lebenszufriedenheit negativ aus. Hatten sie sich an negative Ereignisse erinnert, fiel das Urteil positiv aus.

**Messung von Lebenszufriedenheit.** Globale Lebenszufriedenheit wurde zu Beginn der empirischen Erforschung subjektiven Wohlbefindens mit Hilfe von Ein-Item-Maßen erfasst (vgl. zum Beispiel Andrews & Withey, 1976). Auch heute werden insbesondere im Rahmen größerer Panel-Studien einzelne Items eingesetzt. Die am häufigsten eingesetzte Skala ist jedoch die von Diener und Kollegen (1985) entwickelte *Satisfaction with Life Scale*, die aus fünf Items besteht (z.B. „Meine Lebensbedingungen sind ausgezeichnet“). Probanden markieren den Grad ihrer Zustimmung zu jedem der Items

auf einer Skala von 1 (stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (stimme voll und ganz zu). In der ursprünglichen Formulierung der Skala (Diener, Emmons et al., 1985) wurde nach Lebenszufriedenheit im Allgemeinen gefragt, ohne dass ein Zeitrahmen vorgegeben wurde. In späterer Forschung wurde die Skala abgewandelt, indem nach Lebenszufriedenheit in einem bestimmten Zeitraum (z.B. im vorangegangenen Monat, siehe Schimmack, Diener & Oishi, 2002) oder nach Lebenszufriedenheit in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft (vgl. Pavot, Diener & Suh, 1998) gefragt wurde.

**Zusammenfassung.** Urteile bezüglich der Zufriedenheit mit dem Leben als ganzem oder mit einzelnen Lebensbereichen bilden die kognitive Komponente subjektiven Wohlbefindens. Diese Urteile werden auf der Basis von temporär oder chronisch verfügbaren Informationen gebildet. Obwohl gezeigt wurde, dass inhaltlich irrelevante Variablen das Wohlbefindensurteil prinzipiell beeinflussen können, ist die Kontextabhängigkeit der Urteile adaptiv. Verfügbare Information kann in die mentale Repräsentation des Urteilsobjekts oder des Vergleichsstandards eingehen und somit entweder in einem Assimilations- oder einem Kontrasteffekt resultieren.

### 2.1.3 Physische Gesundheit

Physische Gesundheit wird von einigen Forschern ebenfalls als Komponente subjektiven Wohlbefindens angesehen (vgl. Schmuck & Sheldon, 2001). Wie bei den anderen Komponenten subjektiven Wohlbefindens gilt es auch im Fall der physischen Gesundheit zwischen objektiver und subjektiv wahrgenommener Gesundheit zu unterscheiden. Objektive Kriterien für Gesundheit sind beispielsweise die Anzahl der Arztbesuche oder die Beurteilung des Gesundheitszustands durch einen Fachmann. Diese objektiven Kriterien stehen nicht notwendigerweise in einem Zusammenhang zur subjektiv wahrgenommenen Gesundheit.

Obwohl physische Gesundheit fraglos zum Wohlbefinden der Menschen beiträgt, werden physisches und psychisches Wohlbefinden nicht oft gemeinsam untersucht. Eine der seltenen Ausnahmen bildet eine Arbeit von Emmons (1992), in der er zeigt, dass eine Variable – nämlich das Abstraktionsniveau der Ziele, die eine Person verfolgt – diametral entgegengesetzte Auswirkungen auf das physische und psychische Wohlbefinden hat. Menschen, die vorwiegend Ziele auf einem hohen Abstraktionsniveau



verfolgten (*high level strivers*) hatten ein geringeres psychisches, aber höheres physisches Wohlbefinden. Bei Menschen, die vorwiegend Ziele auf einem niedrigen Abstraktionsniveau verfolgten (*low level strivers*), waren die Zusammenhänge genau umgekehrt (für eine ausführlichere Darstellung siehe Kapitel 2.2.3.3). Physische Gesundheit wurde hier nur aus Gründen der Vollständigkeit aufgenommen, wird jedoch im weiteren Verlauf dieser Arbeit nur eine untergeordnete Rolle spielen.

## 2.2 Theoretische Ansätze

Nachdem die Komponenten subjektiven Wohlbefindens im vorangegangenen Kapitel beschrieben wurden, werden im zweiten Teil dieses Kapitels verschiedene Erklärungsansätze für subjektives Wohlbefinden vorgestellt (Kapitel 2.2.1). Der Fokus dieser Arbeit liegt auf einer Erklärung subjektiven Wohlbefindens aus einer handlungstheoretischen Perspektive heraus. Daher wird in Kapitel 2.2.2 zunächst das Zielkonzept erläutert, bevor abschließend der Stand der Forschung zum Zusammenhang von Zielen und subjektivem Wohlbefinden dargestellt wird (Kapitel 2.2.3).

### 2.2.1 Überblick

In der psychologischen Forschung existieren verschiedene Ansätze zur Erklärung von subjektivem Wohlbefinden (für einen Überblick siehe Diener et al., 1999). Die Mehrheit der Ansätze lässt sich einer der folgenden vier Theoriengruppen zuordnen: Persönlichkeitstheorien, Bedürfnistheorien, Prozesstheorien und Zieltheorien (vgl. Diener, 1984; siehe auch Diener et al., 1999; Feist, Bodner, Jacobs, Miles & Tan, 1995). Diese werden im Folgenden kurz dargestellt.

**Persönlichkeitstheorien.** Eine Gruppe von Theorien erklärt Unterschiede im subjektiven Wohlbefinden auf der Basis stabiler Persönlichkeitsunterschiede oder genetischer Prädispositionen. Diesen Theorien liegt die Beobachtung zugrunde, dass das Level an subjektivem Wohlbefinden über die Lebensspanne hinweg sehr stabil ist (Diener, Oishi & Lucas, 2003). Diese Stabilität – so die Argumentation – kann nicht allein mit der Stabilität der Lebensumstände der Menschen erklärt werden. Persönlichkeitseigenschaften gehören zu den stärksten Prädiktoren subjektiven Wohlbefindens. Variablen, die am häufigsten in diesem Zusammenhang untersucht

wurden, sind Extraversion, Neurotizismus, dispositioneller Optimismus und Selbstwertgefühl (für einen Überblick siehe Diener & Lucas, 1999; Diener et al., 1999). So konnte beispielsweise in vielen Studien nachgewiesen werden, dass Extraversion mit positivem Affekt korreliert (für eine Metaanalyse siehe Lucas & Fujita, 2000), während Neurotizismus mit negativem Affekt korreliert (vgl. Diener et al., 2003).

**Bedürfnistheorien (need theories).** Vertreter dieser Ansätze gehen davon aus, dass die Reduktion von Anspannung beziehungsweise die Befriedigung von – angeborenen oder erlernten – Bedürfnissen (wie zum Beispiel Hunger und Durst, aber auch das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung und andere) zu Wohlbefinden führt. Becker (1991) weist darauf hin, dass verschiedenen Versionen dieses Ansatzes unterschiedliche Menschenbilder – zum Beispiel ein psychoanalytisches oder ein humanistisches – zugrunde liegen.

**Prozesstheorien.** Nicht nur die *Befriedigung* bestimmter Bedürfnisse schafft Wohlbefinden. Vielmehr stellt sich Wohlbefinden ein, *wenn* beziehungsweise *während* man einer befriedigenden Tätigkeit nachgeht. Csikszentmihalyi (1975) argumentiert, dass Menschen bei der Ausführung von Tätigkeiten in den so genannten *flow*-Zustand geraten können, wenn das Ausmaß der Aufgabenanforderungen den vorhandenen Fähigkeiten entspricht. Der *Flow*-Zustand ist gekennzeichnet durch Selbstvergessenheit und ein völliges Aufgehen in der Aufgabe. Csikszentmihalyi ist der Ansicht, dass die Befriedigung von Bedürfnissen lediglich Lust verschaffen kann, während nur Selbsttranszendenz und das Erleben erfolgreichen Handelns ein Gefühl von Freude und Erfüllung ermöglichen.

**Zieltheorien.** Schließlich gibt es noch eine Gruppe von Theorien, die subjektives Wohlbefinden unter Rückgriff auf handlungstheoretische Erkenntnisse erklärt. Der Mensch ist ein handelndes Wesen, er setzt sich Ziele und verfolgt diese mit wechselndem Erfolg. Welche Ziele ein Mensch verfolgt, wie er seine Ziele verfolgt, wie er mit Hindernissen umgeht und wie erfolgreich der Prozess der Zielverfolgung ist – alle diese Variablen stehen im Zusammenhang mit dem subjektiven Wohlbefinden dieses Menschen.

Die genannten Ansätze unterscheiden sich im Blickwinkel, aus dem heraus subjektives Wohlbefinden betrachtet wird. Sie schließen sich jedoch nicht gegenseitig

aus. Zu jedem der Ansätze existiert umfangreiche Literatur, die darzustellen den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen würde.

Der Fokus dieser Arbeit liegt auf der letzten Gruppe von Theorien. Um den Zusammenhang zwischen Zielen und subjektivem Wohlbefinden näher zu untersuchen, wird im Folgenden zunächst das Zielkonzept erläutert (vgl. Kapitel 2.2.2). Zu diesem Zweck werden verschiedene Zielkonzepte vorgestellt und verglichen. Daraufhin werden spezifische Charakteristika von Zielen dargestellt (hierarchische Anordnung und unterschiedlicher Inhalt von Zielen). Auf der Basis dieser Darstellung des Zielkonstrukts sowie der spezifischen Charakteristika von Zielen erfolgt dann in Kapitel 2.2.3 die Darstellung des Stands der Forschung zu dem Zusammenhang von Zielen und subjektivem Wohlbefinden.

### **2.2.2 Ziele als Forschungsgegenstand der Sozialpsychologie und der Persönlichkeitspsychologie**

Ziele haben in der Psychologie seit Beginn ihrer Betreuung als wissenschaftliche Disziplin gegen Ende des 19. Jahrhunderts eine wichtige Rolle gespielt (für einen historischen Überblick siehe Pervin, 1989a). Viele Forscher sind der Ansicht, dass menschliches Verhalten am besten verstanden werden kann, wenn man die Ziele untersucht, die Menschen sich selbst setzen beziehungsweise die sie zu erreichen versuchen. Im Folgenden werden zunächst verschiedene Zielkonzepte vorgestellt und die Unterschiede sowie Gemeinsamkeiten dieser Konzepte herausgearbeitet. In zwei weiteren Abschnitten wird dann auf die Beziehung eingegangen, in der Ziele untereinander stehen, sowie auf den Inhalt von Zielen.

#### **2.2.2.1 Konzepte**

Pervin (1989b,) definiert Ziele als „mental image or other end point representation associated with affect toward which action may be directed“ (S. 474). In der sozial- und persönlichkeitspsychologischen Forschung der vergangenen dreißig Jahre wurden insbesondere die folgenden Konstrukte diskutiert: *Current concerns* (Klinger, 1975), *personal projects* (Little, 1983), *personal strivings* (Emmons, 1986; 1996) und *life tasks* (Cantor & Kihlstrom, 1987). Carver und Scheier (1998) ordnen auch den *possible*

*selfes*-Ansatz von Markus und Nurius (1986) in die Reihe dieser Konstrukte. Im Folgenden werden diese Konstrukte kurz skizziert.

**Current concerns.** Klinger (1975) prägte den Ausdruck *current concern*, um die Art von Zielen zu beschreiben, an die sich ein Individuum gebunden und die es bisher noch nicht erreicht hat. Sollte das Erreichen eines Ziels sich als schwierig oder unmöglich erweisen, wird es unter Umständen aufgegeben. Diese Aufgabe des Ziels geht nach Klinger mit einer negativen affektiven Reaktion einher. *Current concerns* strukturieren und dominieren die Gedanken, die affektiven Reaktionen sowie das Handeln eines Individuums.

**Personal projects.** Bei *personal projects* handelt es sich um eine zusammenhängende Sequenz von Handlungen, die ausgeführt wird, um persönlich wichtige Zielzustände zu erreichen (Little, 1983; Palys & Little, 1983). Diese Sequenz umfasst die Intentionsbildung, Planung, Ausführung und – manchmal, aber nicht immer – das Erreichen dieser Zielzustände. Neben persönlichen Interessen spielen in diesem Ansatz auch Merkmale der Umgebung eine Rolle. Sowohl die Dauer als auch das Abstraktionsniveau von *personal projects* kann stark variieren: Laut Little (1989) umfasst dieser Ansatz sowohl vergleichsweise banale alltägliche Ziele (*trivial pursuits*) als auch starke Obsessionen (*magnificent obsessions*).

**Personal strivings.** Emmons argumentiert, dass die Persönlichkeit eines Individuums anhand von typischen Verhaltenstendenzen beschrieben werden kann. Mit dem Ausdruck *personal strivings* bezeichnet er Ziele, die ein Individuum charakteristischerweise mit seinem Verhalten zu erreichen versucht (Emmons, 1986; 1989; 1996). *Personal Strivings* sind somit zeitlich relativ stabil und äußern sich in unterschiedlichen Situationen. Sie sind einerseits umfassender und stabiler als spezifische Verhaltensweisen oder Handlungspläne und andererseits spezifischer als globale Motive. Daher sind sie auf einem mittleren Abstraktionsniveau anzusiedeln.

**Life tasks.** Der Ansatz von Cantor und Kollegen (Cantor & Kihlstrom, 1987; Zirkel & Cantor, 1990) ist stark entwicklungspsychologisch geprägt. Dahinter steht die Erkenntnis, dass Personen meist Ziele verfolgen, die für gewisse Lebensphasen typisch beziehungsweise erforderlich sind. Diese Lebensaufgaben sind nicht nur von den dem Alter entsprechenden Entwicklungsaufgaben beeinflusst, sondern auch von

Persönlichkeitsmerkmalen und Merkmalen der Situation. Sie umfassen sowohl einen angestrebten Zielzustand als auch Wege, auf denen dieser Zustand erreicht werden soll. Auch *life tasks* sind somit auf einem mittleren Abstraktionsniveau angesiedelt: sie organisieren und strukturieren alltägliche Aufgaben (Cantor & Sanderson, 1999).

**Possible Selves.** Die Vorstellung von der eigenen Person, wie sie in Zukunft vermutlich sein wird (*expected self*) oder sein könnte (*hoped-for self* und *feared self*), ist ein weiteres Zielkonzept in dem oben skizzierten Sinne (Markus & Nurius, 1986; siehe auch Higgins, 1987). Diese Vorstellungen der eigenen Person stellen mentale Repräsentationen angestrebter oder befürchteter Zielzustände dar, setzen Handlungsimpulse und lenken das Verhalten.

Die skizzierten Ansätze unterscheiden sich hinsichtlich des Abstraktionsniveaus der Ziele. Während bei manchen Ansätzen das Interesse auf einer mittleren bis hohen Abstraktionsebene liegt, unter der andere Ziele subsumiert werden, beziehen sich andere Ansätze auch auf diese untergeordneten Ziele oder verzichten auf die Spezifikation des Abstraktionsniveaus. Weiterhin unterscheiden sich die Ansätze in der zeitlichen Erstreckung (augenblickliches Ziel versus Ziel, das während einer Lebensphase verfolgt wird) sowie in der Rolle, die der soziale Kontext spielt.

Trotz dieser Unterschiede überwiegen jedoch die Gemeinsamkeiten (vergleiche Brunstein & Maier, 1996; Carver & Scheier, 1998). Allen Ansätzen gemeinsam ist die Annahme, dass Ziele das menschliche Verhalten energetisieren und strukturieren beziehungsweise lenken. Gemeinsam haben sie auch die Annahme, dass persönliche Ziele dem Alltagsleben von Menschen Sinn, Struktur und Bedeutung verleihen. Die Analyse von Zielen ist in diesen Ansätzen auch der Schlüssel zum Verständnis der Person: Wer weiß, womit sich eine Person gedanklich beschäftigt oder wonach sie momentan oder gewöhnlich strebt, kann das Verhalten dieser Person verstehen und zukünftiges Verhalten vorhersagen.

Eine weitere Gemeinsamkeit besteht in dem idiographisch-nomothetischen Ansatz: Ausgangspunkt der Untersuchungen sind die persönlichen Ziele, die im Selbstbericht genannt werden und daher interindividuell verschieden sind (idiographischer Ansatz). Unabhängig von diesem individuellen Element können Ziele jedoch auch im Hinblick auf

eine Reihe von Kriterien – zum Beispiel Inhalt, Zielwichtigkeit oder Zuversicht – beurteilt werden (nomothetischer Ansatz). Nach welchen Kriterien die Beurteilung erfolgt, hängt von dem Zweck der jeweils geplanten Studie sowie von den sonstigen erhobenen Variablen ab (für eine Auflistung zahlreicher Kriterien siehe Emmons, 1986). Die Bewertung der Ziele geschieht entweder durch die Versuchsteilnehmer selbst oder durch externe Beurteiler. Dadurch werden die individuellen Ziele vergleichbar. Die regulative Funktion von Zielen rückt in den Vordergrund (Brandtstädter, 2001) und der Zusammenhang zwischen Zielen beziehungsweise bestimmten Eigenschaften von Zielen und anderen Variablen (wie zum Beispiel subjektivem Wohlbefinden) kann untersucht werden (Brunstein, 1993).

Abschließend sollen noch zwei allen Ansätzen gemeinsame Aspekte genannt werden. Alle Ansätze postulieren, dass Ziele die affektiven Erfahrungen beeinflussen. Und in allen Ansätzen umfassen Ziele sowohl Zustände, die angestrebt werden, als auch Zustände, die vermieden werden sollen. Auf diese beiden Aspekte wird an anderer Stelle noch gesondert eingegangen (siehe Kapitel 3).

### 2.2.2.2 Hierarchie der Ziele

Wie in den vorangegangenen Ausführungen schon angeklungen ist, sind Ziele nicht isoliert, sondern in eine Hierarchie von Zielen eingebunden: Die meisten Ziele werden nicht um ihrer selbst willen verfolgt, sondern *um* andere, höhere Ziele zu erreichen. Wer zum Beispiel das Ziel verfolgt, einen Hochschulabschluss zu erlangen, tut dies, *um* sein Wissen in einem Fachgebiet zu vertiefen oder *um* sich für einen Arbeitsplatz zu qualifizieren. Diese Ziele werden wiederum *um* eines höheren Zwecks willen verfolgt, wie zum Beispiel „seinen Lebensunterhalt verdienen“ oder „sozial anerkannt sein“. Doch diese Hierarchie lässt sich nicht nur nach oben fortsetzen, sondern auch nach unten. Denn viele Ziele können nur erreicht werden, *indem* andere, untergeordnete Ziele erreicht werden. So erwirbt man einen Hochschulabschluss, *indem* man Leistungsnachweise erbringt, Prüfungen ablegt etc. Diese Ziele wiederum lassen sich herunterbrechen auf untergeordnete Ziele: Leistungsnachweise erbringt man, *indem* man Seminare und Vorlesungen besucht, Referate vorbereitet und Hausarbeiten verfasst. Eine Hierarchie von Zielen lässt sich mit Hilfe der Fragen „warum“ und „wie“ durchschreiten (Vallacher & Wegner, 1987; siehe auch Little, 1989).

Ziele unterschiedlicher Hierarchieebenen haben unterschiedliche Eigenschaften. Carver und Scheier (1998) unterscheiden in Anlehnung an Powers (1973a; 1973b) vier Ebenen (vgl. Abbildung 1). Die höchste Ebene der Abstraktion bilden demnach Systemkonzepte (*system concepts*). Als ein Beispiel für diese höchste Form der Ziele nennen die Autoren das „Ideale Selbst“ oder die „Ideale Beziehung“. Systemkonzepte können nicht wie die Ziele auf den anderen Stufen der Hierarchie angestrebt werden. Ihre Funktion besteht darin, Werte für die zweithöchste Stufe der Hierarchie zu liefern. Ziele auf dieser zweithöchsten Stufe heißen Prinzipien (*principles*). Sie bilden ab, wie eine Person *sein* möchte (zum Beispiel „ehrlich sein“, „pünktlich sein“, etc.). Carver und Scheier sprechen bei Zielen auf dieser Hierarchieebene auch von „*be goals*“. Prinzipien sind noch zu abstrakt, um durch spezifisches Verhalten abgebildet zu werden. Sie schreiben kein bestimmtes Verhalten vor, sondern Eigenschaften von Verhalten, das in unterschiedlichen Situationen umgesetzt werden kann. Die Umsetzung geschieht erst auf der nächsten Stufe der Hierarchie, der Stufe der Programme (*programs*). Ziele auf dieser Stufe nennen Carver und Scheier auch „*do goals*“. Programme schließlich manifestieren sich in untergeordneten motorischen Zielen, den so genannten Bewegungssequenzen (*sequences of movement*). Menschen sind sich nicht immer aller Ebenen der Hierarchie bewusst (Martin & Tesser, 1989). Für die Selbstregulation von Verhalten sind die niedrigste und die höchste Stufe von geringerer Bedeutung. Wichtiger sind die zwei mittleren Ebenen: Die Ebene der *be-goals* und der *do-goals*.

„Eine Flasche Mineralwasser öffnen“, „etwas trinken“, „seinen Körper mit Flüssigkeit versorgen“ – dies sind Beschreibungen einer Tätigkeit auf verschiedenen Hierarchieebenen. Wodurch wird entschieden, auf welcher Ebene ein Ziel paraphrasiert wird? Nach Vallacher und Wegner<sup>4</sup> (1985; 1987) haben Menschen die Tendenz, ein höheres Phrasierungsniveau zu wählen, solange der Prozess der Zielverfolgung reibungslos abläuft. Tauchen im Prozess der Zielverfolgung Probleme auf, so wählt man ein niedrigeres Phrasierungsniveau. Wenn zum Beispiel der Verschluss der

<sup>4</sup> Gegenstand von Vallachers und Wegners (1985; 1987) Theorie der Handlungsidentifikation sind nicht Ziele, sondern Kognitionen, die Menschen bezüglich ihres Verhaltens haben. Allerdings stellen Carver und Scheier (1998, S. 74) zurecht fest: „[...] it [die Theorie der Handlungsidentifikation, Anmerkung sKs] conveys the sense that the way people think about their actions is informative about the goals they're using to guide their actions.“

Mineralwasserflasche klemmt, wird das eigene Verhalten nicht länger als „etwas trinken“ paraphrasiert wird, sondern als „Flasche öffnen“.

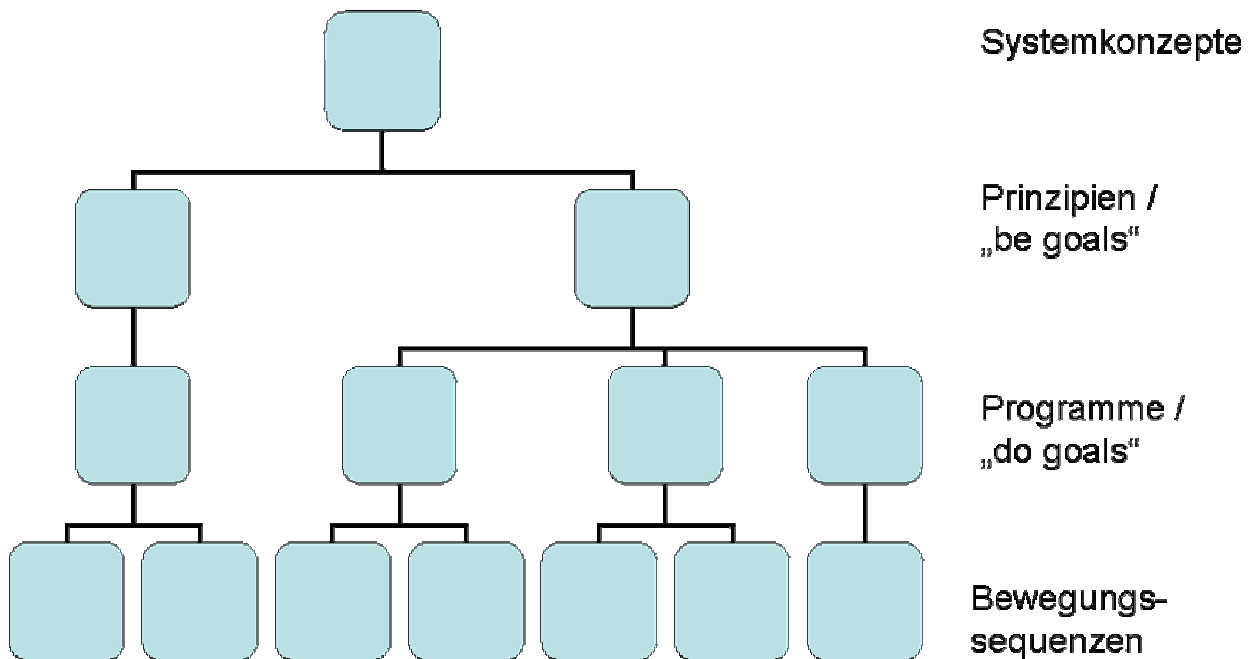


Abbildung 1. Zielhierarchien (modifiziert nach Carver und Scheier, 1998).

Zusätzlich zu diesen situativen Einflussfaktoren gibt es jedoch auch stabile interindividuelle Unterschiede (Vallacher & Wegner, 1989): Manche Menschen wählen zur Beschreibung ihrer Tätigkeit eher ein niedrigeres Niveau („*low-level agents*“), andere hingegen eher ein höheres Niveau („*high-level agents*“).

Obwohl Ziele niedriger Ordnung im Allgemeinen verfolgt werden, um Ziele höherer Ordnung zu erreichen, ist es nicht richtig zu behaupten, die Wichtigkeit nehme zu, je höher in der Hierarchie ein Ziel angeordnet ist. Auch Ziele niedriger Ordnung können hohe Wichtigkeit erlangen. Dies ist *erstens* der Fall, wenn die Verknüpfung zwischen einem Ziel niedriger Ordnung und einem Ziel höherer Ordnung sehr stark ist. Wenn eine Person zum Beispiel der Überzeugung ist, dass Geld sie sehr glücklich machen wird, wird dieses Ziel niedriger Ordnung (hier: finanzieller Reichtum) sehr wichtig, obwohl es nur um eines anderen Zieles willen verfolgt wird (hier: Glück, vergleiche McIntosh & Martin, 1992; McIntosh, Harlow & Martin, 1995). Eine *zweite Möglichkeit*, wie ein Ziel niedriger Ordnung Wichtigkeit erlangen kann, ist, wenn dieses Ziel der (tatsächlich oder vermeintlich) einzige Weg ist, um ein Ziel höherer Ordnung zu erreichen. Zum Beispiel



kann das Ziel, einen Knopf an der Hose anzunähen, sehr wichtig werden, wenn man das Haus verlassen möchte und alle anderen Hosen in der Wäsche sind. Solange man noch andere Hosen oder einen Rock anziehen kann, ist die Wichtigkeit des Ziels nicht besonders hoch. Eine *dritte Möglichkeit*, wie auch ein Ziel niederer Ordnung hohe Wichtigkeit erlangen kann, ist, wenn durch dieses Ziel mehrere höhere Ziele erreicht werden können. Wenn also beispielsweise der Hochschulabschluss nicht nur dazu dient, den Lebensunterhalt zu sichern, sondern damit auch das Ziel erreicht werden kann, die Eltern stolz zu machen.

Ziele können in einer Hierarchie in unterschiedlichen Verhältnissen zueinander stehen. Ziele können *sich* – wie gezeigt – *gegenseitig bedingen*. Dann wird ein Ziel erreicht, indem andere Ziele verfolgt werden. Ziele können auch schlicht miteinander *vereinbar* sein: Dies ist der Fall, wenn das Erreichen eines Zieles mehreren höheren Zielen dient oder einem bestimmten Ziel dient, aber das Erreichen anderer Ziele nicht verhindert. Ziele können jedoch auch *unvereinbar* sein. Dies ist der Fall, wenn ein Ziel vor allem einem bestimmten höheren Ziel dient, während es das Erreichen anderer Ziele schwer oder unmöglich macht: Aktivitäten, die dem einen Ziel zuträglich sind (also die Diskrepanz zwischen dem Ist- und dem Soll-Zustand verringern), sind dem anderen Ziel mitunter abträglich (vergrößern also die Ist-Soll-Diskrepanz).

Abschließend soll noch erwähnt werden, dass es nicht nur objektiv vorgegebene Zielhierarchien gibt, sondern auch subjektiv definierte (McIntosh & Martin, 1992; McIntosh et al., 1995): So ist zwar vergleichsweise klar vorgeschrieben, was man tun muss, um einen Hochschulabschluss zu erlangen (jedenfalls sobald man sich für ein Fach entschieden hat). In anderen Fällen sind diese Zusammenhänge jedoch nicht vorgegeben. Darüber, was man zum Beispiel tun oder erreichen muss, um glücklich zu sein, entwickelt jeder Mensch seine eigene subjektive Theorie.

### 2.2.2.3 Inhalt von Zielen

***Extrinsische versus intrinsische Ziele.*** In den oben geschilderten Ansätzen werden vor allem die *Eigenschaften* von Zielen und Kriterien, nach denen diese bewertet werden können, sowie die *Funktion* von Zielen erforscht. Der *Inhalt* von Zielen bleibt jedoch weitestgehend unbeachtet. Es ist ja gerade ein Vorzug dieser Ansätze, dass interindividuelle Unterschiede beachtet und dennoch Gemeinsamkeiten der Funktion

individuell unterschiedlicher Ziele aufgedeckt werden. Es gibt jedoch auch Ansätze, die das Augenmerk auf den Inhalt von Zielen richten. Deci, Ryan und Kollegen (zum Beispiel Ryan, Sheldon, Kasser & Deci, 1996) interessieren sich in ihrer Forschung nicht so sehr für das „Wie“ der Zielverfolgung, sondern für das „Warum“ und das „Was“. Sie argumentieren, dass es nicht gleichgültig sein kann, ob ein Mensch eifrig und erfolgreich danach strebt, die Welt zu einem besseren Ort zu machen oder finanziell erfolgreich zu sein. Auf der Basis der Selbst-Determinationstheorie identifizieren sie drei intrinsische Bedürfnisse (*needs*): das Bedürfnis nach Autonomie (*autonomy*), das Bedürfnis nach Kompetenz (*competence*) und das Bedürfnis nach Beziehungen (*relatedness*). Intrinsische Ziele sind Ziele, die der Befriedigung dieser Bedürfnisse dienen. Darunter fallen beispielsweise das Ziel, zufrieden stellende Beziehungen zu Freunden oder Angehörigen zu haben, oder auch das Ziel, die Welt zu einem besseren Ort zu machen. Extrinsische Ziele hingegen sind Ziele, die nicht um ihrer selbst willen verfolgt werden, sondern um eines Zwecks willen, der selbst nicht befriedigend ist. Dazu zählen nach Meinung der Autoren das Ziel, finanziell erfolgreich zu sein, das Ziel, berühmt, bekannt oder bewundert zu sein sowie das Ziel, attraktiv auszusehen (eine Auflistung von Zielen findet sich bei Kasser & Ryan, 1993; für eine Beschreibung der Unterschiede zwischen intrinsischen und extrinsischen Zielen siehe auch Kasser & Ryan, 1996; 2001; Ryan et al., 1996).

**Motive und Ziele.** Eine andere Möglichkeit, den Inhalt von Zielen zu betrachten, besteht in der Rückführung der Vielzahl von Zielen auf eine begrenzte Anzahl von Motiven (vergleiche Brunstein & Maier, 1996; Brandtstädter, 2001). Motive sind überdauernde Wahrnehmungs- und Handlungsbereitschaften. Sie äußern sich in der Tendenz von Individuen, in wiederkehrenden Situationen mit bestimmten Verhaltensweisen zu reagieren (Heckhausen, 1989). Beispiele für gut untersuchte Motive sind das Machtmotiv (Winter, 1973) oder das Leistungsmotiv (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953; siehe auch Schultheiss & Brunstein, 1999). Ein gegebenes Motiv kann sich jedoch in sehr unterschiedlichen Zielen manifestieren. So kann zum Beispiel ein hohes Leistungsmotiv so unterschiedlichen Zielen zugrunde liegen wie „einen Marathon in weniger als drei Stunden laufen“, „Partner bei McKinsey werden“ oder „den wöchentlichen Hausputz schon montags erledigt haben“. Diese Anpassung an die eigene Situation nennt man Personalisierung (Wurf & Markus, 1991).

Determinanten dieses Prozesses der Personalisierung finden sich sowohl im Individuum selbst (zum Beispiel Interessen und Fähigkeiten) als auch in seiner Umwelt (zum Beispiel Lebensumstände).

Die Unterscheidung zwischen Motiven und – insbesondere den abstrakteren – Zielen ist nicht immer trennscharf. Sowohl Ziele als auch Motive sind als überdauernde Verhaltensdispositionen beschrieben worden. Dennoch ist eine Differenzierung möglich. Brunstein und Maier (1996) sprechen bei Motiven von einer „Wertungsdisposition für breite Äquivalenzklassen von Anreizen“ (S. 153), bei Zielen hingegen von der „Bindung einer Person an ausgewählte Anreizobjekte“ (S. 153). Dieser Konzeption liegt die Annahme zugrunde, dass Motive dem menschlichen Bewusstsein *nicht* zugänglich sind, während dies prinzipiell bei Zielen der Fall ist. Das bedeutet nicht, dass Menschen ununterbrochen über die Ziele ihres Handelns nachdenken, sondern lediglich, dass sie prinzipiell ins Bewusstsein geholt werden können (Brunstein, Schultheiss & Grässman, 1998).

Obwohl angenommen wird, dass Motive den Inhalt von Zielen beeinflussen, ist die Korrelation zwischen der Stärke eines Motivs und der Anzahl motiv-kongruenter Ziele in empirischen Studien nur mäßig bis gering (für einen Überblick siehe Brunstein et al., 1998). Brunstein und Maier (1996) argumentieren daher, dass Motive und Ziele übereinstimmen können, jedoch nicht müssen. Die Auswirkungen von (mangelnder) Kongruenz zwischen Motiven und Zielen auf das Wohlbefinden werden unten näher beschrieben (siehe Kapitel 2.2.3.2).

In diesem Kapitel wurden Ziele definiert sowie ihre wichtigsten Charakteristika dargestellt. Ziele energetisieren und lenken die menschliche Aktivität. Sie sind hierarchisch geordnet: Ziele werden *um* der Erreichung von Zielen höherer Ordnung willen verfolgt und werden erreicht, *indem* Ziele niedrigerer Ordnung erreicht werden. Ziele unterscheiden sich unter anderem in ihrem Abstraktionsgrad (abstrakt versus konkret), in ihren Beziehungen untereinander und in ihrem Inhalt. Unter Rückgriff auf diese und andere Merkmale wird im nächsten Kapitel der Zusammenhang zwischen Zielen und subjektivem Wohlbefinden dargestellt.

### 2.2.3 Ziele und subjektives Wohlbefinden

Welche Auswirkung haben Ziele auf das subjektive Wohlbefinden von Menschen? Ziele zu *haben* beziehungsweise nach Zielen zu *streben*, die persönlich wichtig sind, wirkt sich positiv auf das Wohlbefinden aus (Wessmann & Ricks, 1966; Brunstein & Maier, 1996; Harlow & Cantor, 1996). Aufbauend auf diesem Grundsatz hat sich die Forschung zum Zusammenhang zwischen Zielen und dem subjektiven Wohlbefinden vor allem auf die Beantwortung der folgenden drei Fragen konzentriert: Welche Variablen im Zusammenhang mit dem Prozess der Zielverfolgung beeinflussen das subjektive Wohlbefinden (Kapitel 2.2.3.1)? Welchen Einfluss hat der Inhalt der Ziele auf das subjektive Wohlbefinden (Kapitel 2.2.3.2)? In welchem Zusammenhang stehen unterschiedliche Merkmale von Zielen (zum Beispiel Abstraktionsniveau oder Konflikte von Zielen) zu subjektivem Wohlbefinden (Kapitel 2.2.3.3)? Der Forschungsstand zu diesen Fragen wird im Folgenden zusammengefasst.

#### 2.2.3.1 Prozess der Zielverfolgung

In telischen Theorien zu subjektivem Wohlbefinden wird davon ausgegangen, dass Fortschritt im Prozess der Zielerreichung beziehungsweise das Erreichen von Zielen zu Wohlbefinden führen, während Schwierigkeiten bei der Zielerreichung zu Unwohlsein oder Depression führen (für einen Überblick siehe Diener et al., 1999). So nehmen beispielsweise Carver und Scheier (1990; 1998; siehe auch Carver, Lawrence & Scheier, 1996) an, dass es einen Kontrollmechanismus gibt, der das Tempo des tatsächlichen Fortschritts in Richtung auf das Ziel überwacht, mit dem erwarteten Tempo abgleicht und mit positivem oder negativem Affekt reagiert: Erfolgt der Fortschritt in Richtung auf das Ziel schneller als erwartet, so stellt sich positiver Affekt ein, erfolgt der Fortschritt hingegen langsamer als erwartet, so stellt sich negativer Affekt ein (Carver & Scheier, 1998).

Doch so einfach wie ursprünglich angenommen, ist der Zusammenhang zwischen Zielerreichung und Wohlbefinden nicht. Die Forschung der vergangenen zwanzig Jahre hat gezeigt, dass verschiedene Variablen diesen Zusammenhang beeinflussen (siehe z.B. Carver & Scheier, 1998; Brunstein, 1993; Brandtstädter, 2001). Insbesondere die Zielbindung sowie die Fähigkeit, sich von unerreichbaren Zielen zu lösen, spielen eine Rolle für das Wohlbefinden. Diese Zusammenhänge werden im Folgenden dargestellt.

**Zielbindung / Commitment.** Unter welchen Umständen gelingt es Menschen, Fortschritte in Richtung auf ihr Ziel hin zu machen? Brunstein und Kollegen (1999) argumentieren, dass dazu zwei Dinge gewährleistet sein müssen: Eine Bindung an das Ziel (*commitment*) und wahrgenommene Erreichbarkeit (*attainability*). Mit *commitment* bezeichnen Brunstein und Kollegen Entschlossenheit, Dringlichkeit und Wille, mit denen ein Ziel verfolgt wird. Wahrgenommene Erreichbarkeit hingegen umfasst Gelegenheit, am Ziel zu arbeiten, Kontrollierbarkeit des Prozesses der Zielverfolgung sowie soziale Unterstützung.

Brunstein (1993) wies in einer längsschnittlichen Untersuchung nach, dass das Ausmaß an *commitment* entscheidend dafür ist, ob sich Fortschritt im Prozess der Zielverfolgung auf das subjektive Wohlbefinden einer Person auswirkt: Wenn das *commitment* für eigene Ziele hoch war, wirkte sich eine geringe wahrgenommene Erreichbarkeit negativ, eine hohe wahrgenommene Erreichbarkeit hingegen positiv auf das subjektive Wohlbefinden aus. Wenn jedoch kein *commitment* gegeben war, beeinflusste die wahrgenommene Erreichbarkeit das subjektive Wohlbefinden nicht. Das heißt, dass sich in diesem Fall zwar niedrige Erreichbarkeit nicht negativ auf das Wohlbefinden auswirkte, hohe Erreichbarkeit aber auch nicht positiv. Wahrgenommene Erreichbarkeit von Zielen alleine reicht also nicht aus, um das Wohlbefinden zu verbessern.

**Aufgabe von unerreichbaren Zielen.** Nicht immer verläuft der Prozess der Zielverfolgung reibungslos. Was geschieht, wenn im Prozess der Zielverfolgung Hindernisse oder Blockaden auftauchen? Wird eine Person mit einer Situation konfrontiert, in der sie ihr Ziel nicht erreichen kann, bieten sich ihr zwei Möglichkeiten, die Diskrepanz zwischen der tatsächlichen und der angestrebten Situation zu verändern (Brandtstädter, 2001): Sie kann einerseits versuchen, die Situation so zu verändern, dass das *Ziel* doch noch *erreicht* wird, oder sie kann die eigenen *Ziele* den situativen Gegebenheiten *anpassen*. Im Zwei-Prozess-Modell der Handlungsregulation bezeichnet Brandtstädter diese beiden Formen der Problembewältigung als „Assimilation“ und „Akkommodation“ (für eine ausführliche Darstellung des Modells siehe Brandtstädter, 2001).

Bei Assimilation und Akkomodation handelt es sich um zwei antagonistische Modi der Handlungsregulation, die sich gegenseitig hemmen. So lange noch die Möglichkeit zur (und Hoffnung auf) Zielerreichung besteht, dominieren assimilative Prozesse. Damit sind beispielsweise *verstärkte Anstrengung* oder der *Einsatz kompensatorischer Hilfsmittel* gemeint. Beispielsweise kann ein Sportler, der vor einer geplanten Marathon-Teilnahme feststellt, dass der Stand des Trainings noch nicht ausreicht, um den Lauf in der anvisierten Zeit absolvieren zu können, das Trainingspensum erhöhen oder auch Geld in eine bessere Ausrüstung investieren. Von Assimilation kann auch dann gesprochen werden, wenn ein anderer Weg zur Erreichung des Ziels eingeschlagen wird. In einer hierarchischen Zielstruktur können Ziele höherer Ordnung meist auf mehreren Wegen – das heißt durch die Erreichung verschiedener Ziele niederer Ordnung erreicht werden. So lange an dem Ziel höherer Ordnung festgehalten, spricht man von Assimilation, auch wenn untergeordnete Ziele aufgegeben werden.

Assimilative Prozesse können allerdings nur in begrenztem Umfang ausgeführt werden, da sie physische, zeitliche oder materielle Ressourcen verbrauchen (vgl. Brandtstädter, 2001). Wenn das Ziel trotz der verstärkten Anstrengung nicht erreicht werden kann, wird die handelnde Person früher oder später an einen Punkt gelangen, an dem ihr entweder keine Ressourcen mehr zur Verfügung stehen oder an dem das Verhältnis zwischen dem Einsatz weiterer Ressourcen und dem zu erwartenden Nutzen zu ungünstig wird. In dem Maße, in dem assimilative Prozesse scheitern, können akkomodative Prozesse greifen. Darunter fallen beispielsweise die *Aufwertung erreichbarer Alternativziele* beziehungsweise die *Abwertung blockierter Ziele* (in dem genannten Beispiel könnte sich der Marathonläufer auf berufliche Erfolge konzentrieren und die Bedeutung sportlicher Erfolge herunterspielen). Eine andere Form akkomodativer Aktivitäten sind *selbstwertdienliche Vergleiche* (im Fall des Marathonläufers bestünden diese im Vergleich mit Menschen, die noch nie einen Marathon gelaufen sind beziehungsweise schlechtere Zeiten erreichen). Akkomodative Prozesse sind – im Gegensatz zu assimilativen Aktivitäten – nicht intentional (Brandtstädter & Rothermund, 2002); sie können also nicht als vom Individuum bewusst herbeigeführt angesehen oder erklärt werden. Der bloße Wunsch oder die Absicht, ein Ziel nicht für wichtig zu erachten, wird das gewünschte Ergebnis nicht erzeugen.

Mit Hilfe des Zwei-Prozess-Modells kann erklärt werden, warum manche Menschen auch dann nicht über geringes Wohlbefinden berichten, wenn sie ein Ziel endgültig nicht erreichen können. Nach Brandtstädter sind es eben zwei Faktoren, die Wohlbefinden begünstigen: Fortschritt im Prozess der Zielerreichung (also gelingende Selbstregulation im assimilativen Modus) und Zielablösung von unerreichbaren Zielen (also gelingende Selbstregulation im akkomodativen Modus). Während des Übergangs von einem Modus der Selbstregulation zum anderen jedoch – wenn also einerseits die verstärkten Anstrengungen zur Zielerreichung nicht fruchten und andererseits die Prozesse, die zur Aufgabe des Ziels führen, noch nicht greifen – ist das Wohlbefinden beeinträchtigt und das Individuum niedergeschlagen oder deprimiert.

Einen empirischen Beleg für die Bedeutung von Zielablösung für das subjektive Wohlbefinden von Personen liefern die Studien einer anderen Arbeitsgruppe (Wrosch & Heckhausen, 1999; Wrosch, Scheier, Miller, Schulz & Carver, 2003). In diesen Arbeiten konnte gezeigt werden, dass sich die Unerreichbarkeit von Zielen nicht negativ auf das Wohlbefinden auswirkt, wenn es Individuen gelingt, sich von dem unerreichbaren Ziel zu lösen und neue Ziele aufzunehmen. Wrosch und Heckhausen (1999) wiesen nach, dass ältere Erwachsene im Vergleich zu jüngeren nach einer Trennung oder dem Tod des Ehepartners Beziehungsziele in einem stärkeren Maße aufgeben und Ziele aus anderen Bereichen aufgreifen. Die Autoren argumentieren, dass dieses Verhalten adaptiv ist, da die Chancen von Menschen, einen neuen romantischen Partner zu finden und eine befriedigende Partnerschaft aufzubauen, im Laufe des Lebens sinken. Für ältere Menschen sind demnach Ziele, die aus dem Bereich der Partnerschaft stammen, zunehmend unerreichbarer, für jüngere Menschen hingegen nicht. Daher ist eine Neuorientierung auf andere Ziele aus anderen Bereichen für ältere Menschen sinnvoll. Die Autoren untersuchten jedoch nicht nur querschnittlich die Reaktion auf die Trennung beziehungsweise den Tod des Ehepartners, sondern analysierten auch die Auswirkungen dieser Reaktion über einen Zeitraum von fünfzehn Monaten hinweg. Bei älteren Erwachsenen wirkte sich die Ablösung von Beziehungszielen positiv auf das Wohlbefinden aus, bei jüngeren Erwachsenen hingegen negativ.

Die positive Auswirkung der Ablösung von unerreichbaren Zielen hat mehrere Ursachen (Wrosch, Scheier, Carver & Schulz, 2003): Die Aufgabe von (vergleichsweise

unwichtigen) Zielen niederer Ordnung ist nicht unvereinbar mit der weiteren Verfolgung von Zielen höherer Ordnung. Im Gegenteil: Wenn ein höheres Ziel auf einem blockierten Weg nicht erreicht werden kann, dann ermöglicht die Aufgabe dieses Weges eine Neuorientierung und dadurch auch das Erreichen des Ziels auf einem anderen Weg. Durch die Aufgabe blockierter Ziele werden auch Ressourcen frei, die dann anderweitig erfolgreicher eingesetzt werden können. Wenn dies geschieht – wenn also nicht nur Ziele aufgegeben, sondern gleichzeitig andere Ziele beibehalten beziehungsweise neue Ziele aufgenommen werden – dann gelingt es dem Individuum, Gefühle von Zielgerichtetheit und Sinnhaftigkeit zu erhalten (vergleiche Wrosch, Scheier, Carver et al., 2003, S. 7). Schließlich reduziert das Engagement für ein neues Ziel nach der Aufgabe blockierter Ziele auch das Auftreten versagensbezogener ruminativer Gedanken, indem die Aufmerksamkeit auf positive Aspekte des neuen Ziels gelenkt wird (z.B. Wrosch & Heckhausen, 1999).

Wenn – wie der vorangegangene Überblick zeigt – die Aufgabe von Zielen dazu beitragen kann, das Wohlbefinden wieder herzustellen, sollte man sich dann nicht viel häufiger von Zielen trennen, wenn Probleme oder Blockaden auftauchen? Dieses Verhalten wäre sicherlich nicht adaptiv, da manches Mal eine gewisse Hartnäckigkeit doch noch zum Ziel führt. Wer zu schnell aufgibt, erreicht (zu) wenig. Auch gehen bei ständiger Neuorientierung Sinn und Struktur des eigenen Lebens verloren. Andererseits kann ein zu starres Beharren auf einem Ziel zu Depression und Niedergeschlagenheit führen. Jeder Mensch sieht sich also in der Regulation seines Verhaltens mit einem Stabilitäts-Flexibilitäts-Dilemma konfrontiert, das es individuell zu lösen gilt (Brandstädter, 2001).

### 2.2.3.2 Inhalt von Zielen

***Extrinsische versus intrinsische Ziele.*** Kasser und Ryan (1993; 1996; 2001) argumentieren, dass Fortschritt in Richtung der Ziele oder das Erreichen von Zielen nicht immer zu einem höheren Maß an subjektivem Wohlbefinden führen. Sie unterscheiden zwischen intrinsischen Zielen – also Zielen, die unmittelbar der Befriedigung basaler psychologischer Bedürfnisse dienen (dazu zählen die Autoren z.B. das Ziel, befriedigende Freundschaften zu pflegen) – und extrinsischen Zielen, die nicht der Befriedigung dieser Bedürfnisse dienen (dazu zählen die Autoren z.B. das Ziel,



finanziellen Reichtum zu erlangen). In ihren Studien untersuchten die Autoren den Zusammenhang zwischen der relativen Zentralität extrinsischer versus intrinsischer Ziele einerseits und Wohlbefinden andererseits. Mit relativer Zentralität ist die Wichtigkeit gemeint, die Individuen den jeweiligen Zielen beimessen. Die Wichtigkeit wurde erfasst, indem Probanden eine Reihe von Zielen aus verschiedenen Bereichen bewerteten. Wohlbefinden wurde in der Mehrzahl der Studien als Selbstaktualisierung und Vitalität operationalisiert: Das Konzept der *Selbstaktualisierung* basiert auf Arbeiten von Maslow und bezieht sich auf die Befriedigung basaler Bedürfnisse und die bestmögliche Ausnutzung von Kapazitäten<sup>5</sup>. Unter *Vitalität* fassen die Autoren das bewusste Erleben von Energie und Lebendigkeit (vgl. Ryan & Frederick, 1997)<sup>6</sup>. Die Autoren fanden heraus, dass hohe Zentralität intrinsischer Ziele in einem positiven Zusammenhang mit Wohlbefinden steht. Eine relative Zentralität extrinsischer Ziele ist hingegen mit geringem Wohlbefinden assoziiert. Diese Befunde konnten in mehreren Studien mit unterschiedlichen Populationen und von unterschiedlichen Forschern repliziert werden, doch die Studien blieben nicht ohne Widerspruch.

Carver und Baird (1998) kritisieren, dass nicht der Inhalt eines Ziels für das Wohlbefinden entscheidend sei, sondern der Grund, weswegen ein Ziel verfolgt wird. Diese Annahme konnten sie partiell bestätigen. In einer Studie, die in Aufbau und Material der Studie von Kasser und Ryan (1996) entsprach, replizierten sie zunächst die Befunde dieser Studie: Die relative Wichtigkeit von finanziellem Erfolg (extrinsisches Ziel) war *negativ* mit Selbstaktualisierung (als Maß für Wohlbefinden), die relative Wichtigkeit von Engagement für die Gemeinschaft (*community involvement*) dagegen *positiv* mit Selbstaktualisierung assoziiert. Die zentrale Hypothese der Autoren lautete jedoch, dass weniger der Inhalt eines Ziels als vielmehr der Grund, aus dem ein Ziel verfolgt wird, ausschlaggebend für das Wohlbefinden ist. Zur Überprüfung dieser Hypothese erhoben sie nicht nur die Wichtigkeit, welche die Probanden finanziellem Erfolg beziehungsweise Engagement für die Gemeinschaft beimaßen, sondern fragten

<sup>5</sup> Beispiel-Items zur Erfassung von Selbstaktualisierung (Jones & Crandall, 1986) lauten: „It is better to be yourself than to be popular“ und „I can express my feelings even when they may result in undesirable consequences“.

<sup>6</sup> Ein Beispiel-Item zur Erfassung von Vitalität lautet: „I feel alive and vital“ (zitiert nach Kasser & Ryan, 1993).

zusätzlich noch nach den Gründen, weswegen diese Ziele verfolgt wurden. Sie unterschieden wiederum zwischen Autonomie und Kontrolle als Begründung für jedes Ziel (siehe auch Kapitel 2.2.3.3). Wenn in einer Regression von Selbstaktualisierung auf Engagement für die Gemeinschaft neben dem Ziel auch die Gründe für das Engagement als zusätzliche Prädiktoren aufgenommen wurden, erwies sich das Regressionsgewicht von Engagement für die Gemeinschaft (Inhalt des Ziels) als nicht mehr signifikant. Die Regressionsgewichte der Gründe für das Engagement waren hingegen signifikant: Kontrolle als Grund für Engagement für die Gemeinschaft leistete einen negativen Vorhersagebeitrag, Autonomie einen positiven. Dieses Muster entspricht den Vorhersagen von Carver und Baird: Die Gründe, die man dafür hat, ein bestimmtes Ziel zu verfolgen, sind entscheidend für das Wohlbefinden (in den Studien operationalisiert als Selbstaktualisierung), nicht der Inhalt an sich. Allerdings fanden die Autoren wider Erwarten ein etwas anderes Ergebnismuster bei der Regression von Selbstaktualisierung auf finanziellen Erfolg: Zwar war auch hier das Regressionsgewicht für Kontrolle negativ, während es für Autonomie positiv war. Doch das Regressionsgewicht des Ziels „finanzieller Erfolg“ war unverändert signifikant, wenn neben dem Ziel auch die Gründe für dieses Ziel als zusätzliche Prädiktoren aufgenommen wurden.

Zusätzlich zu dem von Carver und Baird vorgebrachten Kritikpunkt, dass nicht der Inhalt eines Ziels entscheidend sei, sondern der Grund, weswegen ein Ziel verfolgt wird, lässt sich noch ein zweiter, konzeptueller Kritikpunkt anbringen. Dieser bezieht sich auf die Maße, mit denen Kasser und Ryan Wohlbefinden erfassen. Die verwendeten Maße variieren zwischen den Studien leicht, umfassen jedoch immer Selbstaktualisierung und Vitalität. Dies deckt sich nur teilweise mit dem, was unter Wohlbefinden verstanden wird (vgl. Diener et al., 1999). Es ist fraglich, ob das, was mit Hilfe dieser Maße erfasst wird, eine Komponente subjektiven Wohlbefindens ist (und somit das dominante Verständnis dieses Konzepts erweitert werden sollte) oder ob diese Maße ein anderes Konzept erfassen (für eine Darstellung der konzeptuellen Debatte sowie ein anderes Verständnis von Wohlbefinden siehe Ryff, 1989; Ryff & Keyes, 1995; Waterman, 1993). Darüber hinaus unterliegen die Arbeiten von Kasser und Ryan dem Verdacht der zirkulären Argumentation: Sowohl Regressand (Wohlbefinden) als auch Regressor (intrinsische Ziele) enthalten dieselben Begriffe (zum Beispiel „Autonomie“, „Engagement für

zwischenmenschliche Beziehungen“). Eine Studie (Kasser & Ryan, 1996, Studie 2) bildet eine Ausnahme: Dort wurden auch Regressionen von positivem und negativem Affekt auf intrinsische und extrinsische Ziele berechnet. Die Effekte sind gleichsinnig, allerdings wesentlich schwächer (positiver Affekt) beziehungsweise nicht signifikant (negativer Affekt).

In einer neueren Studie (Sheldon, Ryan, Deci & Kasser, 2004, Studie 3) wurden beide der genannten Kritikpunkte berücksichtigt. Sheldon und Kollegen untersuchten den Zusammenhang zwischen positivem und negativem Affekt und Lebenszufriedenheit einerseits (vgl. Komponenten subjektiven Wohlbefindens in Kapitel 2.1) und dem Inhalt von Zielen sowie den Gründen für die Zielverfolgung andererseits. Anders als bei Kasser und Ryan (1993; 1996) und Carver und Baird (1998) bewerteten die Probanden in dieser Studie nicht eine Liste von vorgegebenen Zielen nach ihrer Wichtigkeit, sondern zählten ihre persönlichen Ziele auf. Diese beurteilten sie anschließend selbst nach ihrem Inhalt und gaben den Grund für die Zielverfolgung an (idiographisch-nomothetischer Ansatz; siehe Kapitel 2.2.2.1). Sheldon und Kollegen berechneten eine Regression von Veränderung subjektiven Wohlbefindens über den Zeitraum von einem Jahr auf die Regressoren „Wohlbefinden zum ersten Messzeitpunkt“, „Begründung, aufgrund derer Ziele ausgeführt werden“ (relativ autonom versus relativ kontrolliert) und „Inhalt der Ziele“ (vorwiegend extrinsisch versus vorwiegend intrinsisch). Der Inhalt der Ziele leistete einen zusätzlichen signifikanten Beitrag zur Vorhersage des subjektiven Wohlbefindens, nachdem in vorangegangenen Schritten die anderen beiden Variablen in die Regression aufgenommen worden waren.

Für den Zusammenhang zwischen extrinsischen Zielen und subjektivem Wohlbefinden wurden mehrere Erklärungen diskutiert (Sheldon et al., 2004; siehe auch Kasser, 2002). *Erstens* ist die Verfolgung von Zielen ein Ressourcen verbrauchender Prozess. Ressourcen stehen nicht in unbegrenztem Ausmaß zur Verfügung. Wer zuviel Zeit, Energie oder andere Ressourcen in die falschen Ziele investiert, verfügt möglicherweise nicht mehr über genügend Ressourcen für die richtigen Ziele (für eine Variante dieses Arguments siehe Brunstein et al., 1998).

*Zweitens* macht, wer externale Ziele verfolgt, sein Wohlergehen von äußeren Umständen und Zufällen abhängig. Diese können günstig sein oder auch nicht,

unterliegen jedoch selten der Kontrolle des Individuums. Äußere Umstände sind zudem selten stabil. Emmons (1996) formulierte diesen Zusammenhang wie folgt: „Putting one's affective fate in the hand of external contingencies is a sure formula for failure“ (S. 316).

Ein *dritter* Erklärungsansatz bezieht sich auf den Zusammenhang zwischen menschlichen Bedürfnissen einerseits und extrinsischen und intrinsischen Zielen andererseits. Kasser und Ryan (1993; 1996; siehe auch Schmuck, Kasser & Ryan, 2000) argumentieren, dass es Menschen in dem Maße gut geht, in dem basale Bedürfnisse befriedigt werden. Diese sind das Bedürfnis nach Autonomie, nach Kompetenz und nach Beziehungen (für eine ausführliche Darstellung siehe Kapitel 2.2.3.3). Wer internale Ziele verfolgt und Fortschritte in Richtung dieser Ziele verzeichnen kann – so die Argumentation – sorgt gleichzeitig für die Befriedigung dieser basalen Bedürfnisse. Im Gegensatz dazu steht die Verfolgung extrinsischer Ziele der Befriedigung der Bedürfnisse entgegen.

**Motive und Ziele.** Wie in Kapitel 2.2.2.3 dargestellt, kann man den Inhalt von Zielen auch nach den zugrunde liegenden Motiven unterscheiden. Emmons (1991) kategorisierte die von den Probanden genannten Ziele entsprechend ihrer Relevanz für das Macht-, das Intimitäts-, das Anschluss- und das Leistungsmotiv und untersuchte den Zusammenhang dieser Ziele mit subjektivem Wohlbefinden. Ziele, die im Zusammenhang mit dem Machtmotiv standen, waren mit negativer Affektivität korreliert, während Ziele, die im Zusammenhang mit dem Anschlussmotiv standen, mit positiver Affektivität korreliert waren (für weitere Befunde zu Motiven, Zielen und subjektiven Wohlbefinden siehe Schmuck & Sheldon, 2001).

Die Befunde von Emmons (1991) sowie von Kasser und Ryan (1993; 1996) legen nahe, dass es Inhalte von Zielen gibt, die für das Wohlbefinden des Menschen zuträglicher sind als andere. Doch gilt dieser Befund uneingeschränkt und für alle Menschen gleichermaßen? Brunstein, Schultheiss und Grässmann (1998, Studie 2) untersuchten die Hypothese, dass es zwar Inhalte von Zielen gibt, die zuträglicher für das Wohlbefinden sind als andere, dass jedoch interindividuelle Unterschiede hinsichtlich der Frage bestehen, welche Inhalte von Zielen dem Wohlbefinden zuträglich sind.

In einer Längsschnittstudie wiesen die Autoren nach, dass sich Fortschritt in Richtung des Ziels bei motiv-kongruenten, nicht jedoch bei motiv-inkongruenten Zielen positiv auf das subjektive Wohlbefinden der Personen auswirkt. Sie bestimmten mit Hilfe eines projektiven Verfahrens zunächst das dominante Motiv der Probanden (Intimitätsmotiv vs. Machtmotiv). Anschließend erfassten sie die persönlichen Ziele, die im Zusammenhang mit dem Intimitäts- und dem Machtmotiv stehen: Sie fragten nach Zielen in Bezug auf sozialen Anschluss, Partnerschaft und Intimität (Intimitätsmotiv) einerseits und in Bezug auf Macht und Leistung (Machtmotiv) andererseits und baten die Probanden, jedes dieser Ziele hinsichtlich der Erreichbarkeit und des *commitments* zu beurteilen. Schließlich maßen sie die Entwicklung des emotionalen Wohlbefindens über einen Zeitraum von vier Monaten hinweg. Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass die Interaktion von wahrgenommener Erreichbarkeit und *commitment* nur bei *motiv-kongruenten* Zielen einen Einfluss auf das Wohlbefinden hat (vgl. Brunstein, 1993, siehe auch oben, Kapitel 2.2.2.1): Individuen mit einem hohen Machtmotiv verzeichneten dann einen Zuwachs an Wohlbefinden, wenn sie sich stark für macht- oder leistungsbezogene Ziele engagierten (hohes *commitment*) und deren Erreichbarkeit positiv einschätzten. Individuen mit hohem Intimitätsmotiv hingegen verzeichneten einen Zuwachs an Wohlbefinden dann, wenn *commitment* und Erreichbarkeit in Bezug auf Anschluss- und Intimitätsziele gegeben war. Im Gegensatz dazu erwies sich ein hohes *commitment* bei *motiv-inkongruenten* Zielen als dem Wohlbefinden abträglich. Die Autoren argumentieren, dass ein hohes Engagement für Ziele, die nicht der eigentlich dominanten Motivlage entsprechen, Zeit und Ressourcen erfordert haben könnte, die dann nicht für die Verfolgung von anderen, motiv-kongruenten Zielen eingesetzt werden konnten und somit den Fortschritt bei diesen Zielen hemmte oder verhinderte. Um Wohlbefinden zu erlangen oder zu erhalten, kommt es also nicht nur darauf an, dass man sich für ein Ziel engagiert und die Bedingungen zur Erreichung des Ziels günstig sind. Darüber hinaus ist es auch noch wichtig, dass man seine Zeit und Ressourcen in die richtigen Ziele investiert. Welches die richtigen Ziele sind, hängt von den Motiven einer Person ab. Brunstein und Kollegen geben jedoch keine Auskunft bezüglich der Frage, woher ein Individuum wissen kann, welches die „richtigen“ Ziele sind. Anders als bei Ryan und Kasser gibt es nicht Ziele, die für alle Menschen besser oder schlechter sind. Vielmehr hängt die Antwort auf die Frage, welches die richtigen Ziele sind, von den

Motiven des Individuums ab. Diese sind jedoch – wie an anderer Stelle dargestellt – dem Bewusstsein nicht zugänglich.

Noch sind nicht alle Fragen geklärt, die sich im Zusammenhang mit dem Inhalt von Zielen und Wohlbefinden stellen. Es lässt sich jedoch bereits mit Ryan und Kollegen (1996) festhalten: „[...] all goals are not created equal“ (S. 21). Oder anders ausgedrückt: „[...] *what* goals one pursues, or *why* one pursues them, is at least as important as how *well* one pursues them“. (Schmuck & Sheldon, 2001, S. 9, Hervorhebung im Original).

### 2.2.3.3 Eigenschaften von Zielen und Zielsystemen

Im vorangegangenen Kapitel wurde der Zusammenhang zwischen dem *Inhalt* von Zielen und subjektivem Wohlbefinden diskutiert. Unabhängig von ihrem Inhalt haben Ziele jedoch auch Eigenschaften, die dem subjektiven Wohlbefinden mehr oder weniger zuträglich sind. Im Folgenden wird der Einfluss des Abstraktionsniveaus, der Ambivalenz von Zielen und der relativen Autonomie dargestellt. Doch nicht nur einzelne Ziele haben Eigenschaften, die relevant für das subjektive Wohlbefinden sind. Auch das Zielsystem – also die Gesamtheit der von einer Person zu einem bestimmten Zeitpunkt verfolgten Ziele – kann Eigenschaften haben, die relevant für das Wohlbefinden sind: Ziele können in Konflikt oder in Einklang miteinander stehen. Das Verhältnis der Ziele untereinander sowie die Frage der Differenziertheit des Zielsystems werden ebenfalls in diesem Kapitel aufgegriffen. Eine weitere Eigenschaft von Zielen betrifft die Frage, ob es sich um ein Annäherungs- oder ein Vermeidungsziel handelt. Aufgrund der besonderen Bedeutung dieses Aspekts für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit wird dieser Punkt ausführlich in Kapitel 3 ausgearbeitet.

**Abstraktionsniveau.** Wenn man Menschen bittet, die persönlichen Ziele, die sie verfolgen, aufzulisten, stellt man fest, dass die spontan generierten Ziele sehr stark in ihrem Abstraktionsniveau variieren. Manche Menschen nennen vorwiegend abstrakte und selbstbezügliche (*self-reflexive*) Ziele, die Selbsterforschung und die Nennung internaler Zustände beinhalten (z.B. „vollkommen ehrlich sein“). Emmons (1992; siehe auch Pennebaker, 1989) nennt diese Menschen „*high-level strivers*“. Andere Menschen – von Emmons als „*low-level strivers*“ bezeichnet – nennen vorwiegend konkrete Ziele,

die sich auf Verhaltensweisen beziehen und wenig selbstbezüglich sind (z.B. „in Seminaren ausmerksam und nicht gelangweilt wirken“). In einer Studie untersuchte Emmons (1992) den Zusammenhang zwischen dem Abstraktionsniveau der Ziele einer Person und ihrem Level an psychischem und physischem Wohlbefinden. Das Ergebnis fasste Emmons mit dem Begriff „Depressions- versus Krankheitskonflikt“ (*depression vs. sickness trade-off*) zusammen: *High-level strivers* wiesen ein geringeres Maß an psychischem Wohlbefinden (geringere Lebenszufriedenheit, höhere Depressionswerte, höhere negative Affektivität) auf als *low-level strivers*, berichteten aber weniger Krankheitssymptome. Wie kann die negative Korrelation zwischen Abstraktheit der Ziele und psychischem Wohlbefinden erklärt werden, obwohl dies doch die Ziele sind, die im Allgemeinen für *Sinn-voller* angesehen werden (Little, 1989)? Erste Hinweise zur Beantwortung dieser Frage liefern die Bewertungen, welche die Probanden hinsichtlich ihrer eigenen Ziele vornahmen. Zwar wurden die abstrakteren Ziele als wertvoller eingeschätzt, aber auch als mühsamer, schwieriger und weniger klar. Fortschritt in Richtung auf solche Ziele (d.h. eine Reduktion der Ist-Soll-Diskrepanz) erfolgt langsamer als Fortschritt in Richtung auf weniger mühsame und einfachere Ziele. (Mangelnder) Fortschritt ist jedoch verantwortlich für die Entstehung von Affekt (Carver & Scheier, 1998). Darüber hinaus ist es bei unklaren Zielen auch schwieriger festzustellen, ob tatsächlich ein Fortschritt erreicht wurde: Konkrete Ziele (z.B. „zwei Kilogramm abnehmen“) liefern Kriterien für die Zielerreichung, abstrakte Ziele („mein Gewicht reduzieren“) nicht. Carver (1996) nennt noch zwei weitere Gründe, warum abstraktere Ziele zu niedrigerem Wohlbefinden führen könnten: Zum einen sind abstraktere Ziele Ich-näher als konkretere. Probleme bei der Erreichung höherer Ziele sollten unmittelbar bedrohlicher sein als Probleme bei der Erreichung konkreterer Ziele, da bei der Blockade eines konkreten Ziels das höhere Ziel immer noch auf anderen Wegen erreicht werden kann, während bei höheren Zielen diese Möglichkeit nicht besteht. Zum anderen dauert es länger, Ziele höherer Ordnung zu erreichen. Nach Carver (1996) unterschätzen Menschen jedoch den Zeitraum, der angemessen wäre, um Fortschritte zu erzielen, und sind somit unzufrieden mit dem Erreichten.

Den Zusammenhang zwischen Streben nach Zielen mit niedrigem Abstraktionsniveau (*low-level striving*) und einer erhöhten Anzahl von Krankheitssymptomen erklärt Emmons mit der Ähnlichkeit zwischen *low-level strivers* und Menschen mit repressiven

Persönlichkeitszügen (Emmons, 1992; vgl. auch Pennebaker, 1989). Demnach vermeiden diese Menschen die Auseinandersetzung mit ihren Zielen und Bestrebungen, indem sie sich oberflächliche Ziele setzen. Diese Vermeidung der Auseinandersetzung führt jedoch auch dazu, dass Warnsignale des Körpers nicht wahrgenommen werden und Stress sich akkumuliert. Diese Erklärung ist konsistent mit dem Befund, dass der Zusammenhang zwischen *low-level striving* und Gesundheit stärker ausgeprägt war, wenn die Krankheitssymptome nicht durch Selbstbericht, sondern durch die Befragung nahe stehender Personen erhoben wurden: *Low-level strivers* vermieden nicht nur die Auseinandersetzung mit innersten Zielen und Bestrebungen, sondern negierten auch Krankheitssymptome, die für Außenstehende ersichtlich waren.

**Ambivalenz.** Bisher wurden Ziele als Zustände aufgefasst, die eine Person zu erreichen hofft. Es kommt jedoch auch vor, dass ein Individuum sowohl positive als auch negative Gefühle in Bezug auf ein Ziel hegt – das Erreichen des Ziels also einerseits erhofft, andererseits aber auch fürchtet (Emmons & King, 1988). Ein Beispiel für ein Ziel, in Bezug auf das man ambivalente Gefühle hegen kann, ist das Ziel, immer die Wahrheit zu sagen: Ehrlichkeit ist zwar erstrebenswert, doch die Wahrheit auszusprechen kann auch unangenehm sein. Emmons und King (1988; siehe auch King & Emmons, 1990; 1991) erfassten Ambivalenz, indem sie ihre Probanden schätzen ließen, wie *unglücklich* sie sein würden, sollten sie ein bestimmtes Ziel erreichen<sup>7</sup>. Sie konnten zeigen, dass ambivalente Gefühle für ein Ziel – ähnlich wie Konflikte zwischen zwei Zielen – mit geringerem psychischem und physischem Wohlbefinden korrelierten. Ähnlich wie bei Konflikten zwischen zwei Zielen (siehe unten) waren ambivalente Gefühle bezüglich eines Ziels mit weniger zielbezogener Handlung und mehr zielbezogenen Gedanken verbunden.

**Relative Autonomie.** Eine wichtige Eigenschaft von Zielen ist das Ausmaß an Selbstbestimmung oder Autonomie, mit dem die Ziele verfolgt werden (z.B. Ryan et al.,

<sup>7</sup> Ambivalenz in Bezug auf Ziele ist bereits sehr früh in tierpsychologischer Forschung untersucht worden (z.B. Miller, 1944), indem Ziele (z.B. das Ende eines Laufgangs) mit aversiven Reizen (Stromschlag) und gleichzeitig mit angenehmen Reizen (Futter) gekoppelt wurden. Untersucht wurde – im Gegensatz zu den hier geschilderten Studien – die resultierende Verhaltenstendenz (an Stelle der affektiven Reaktionen), die sich als Funktion von Meiden- und Aufsuchengradient erwies.



1996). Im Rahmen der Selbstbestimmungstheorie (self-determination theory, Deci & Ryan, 1985; für einen aktuellen Überblick siehe Ryan & Deci, 2000) wird intentionales Verhalten auf einem Kontinuum des Grades der Selbstbestimmung angeordnet (vgl. Abbildung 2). Die stärkste Form kontrollierten Verhaltens ist gekennzeichnet durch ein Verhalten, das nur ausgeführt wird, weil das handelnde Individuum Zwang empfindet, Bedrohungen fürchtet oder Belohnungen erhofft. Ryan und Connell (1989) sprechen von *externaler Regulation* (*external regulation*). Wenn diese externen Einflussfaktoren ausbleiben, unterbleibt auch das Verhalten. Von *introjizierter Regulation* (*introjected regulation*) wird gesprochen, wenn Verhalten ausgeführt wird, weil die handelnde Person sonst Schuld oder Scham empfinden würde. Werte und Normen werden auf dieser Stufe der Regulation zwar befolgt, aber nicht in das eigene Wertesystem übernommen. Dies geschieht erst auf der nächsten Stufe, die mit *identifizierter Regulation* (*identified regulation*) bezeichnet wird. Verhalten wird ausgeführt, weil die Werte und Normen als wichtig und persönlich bedeutsam anerkannt werden. Der höchste Grad an Selbstbestimmung wird auf der Stufe der *integrierten Regulation* (*integrated regulation*) erreicht. Dies ist der Fall, wenn Werte und Normen nicht nur anerkannt, sondern auch in Einklang gebracht werden mit den anderen Werten, die von der handelnden Person befürwortet werden. Bei allen vier genannten Formen von Regulation handelt es sich nach Deci und Ryan um extrinsisches Verhalten, weil das Verhalten nicht um seiner selbst willen, sondern auf Grund externer Verstärkung ausgeführt wird. Unterschiedlich ist lediglich das Ausmaß an Selbstbestimmtheit.

Mit intrinsischem Verhalten wird Verhalten bezeichnet, das um seiner selbst willen ausgeführt wird. In empirischen Untersuchungen (z.B. Sheldon & Elliot, 1999; Sheldon & Houser Marko, 2001) werden meist je zwei Formen von Regulation zusammengefasst und mit den anderen beiden Formen von Regulation kontrastiert: Externale und introjizierte Regulation werden als *kontrolliertes* Verhalten bezeichnet, identifizierte Regulation und integrierte Regulation hingegen als *autonomes* Verhalten. Mit autonomem Verhalten ist Verhalten gemeint, das vom Individuum als selbst initiiert wahrgenommen wird. Kontrolliertes Verhalten hingegen wird als von außen erwünscht oder erzwungen wahrgenommen. Der Druck kann von befürchteten oder angedrohten Strafen herrühren oder intrapsychisch erzeugt worden sein (antizipierte Schuld- oder Schamgefühle) – in jedem Fall erlebt das Individuum den Grund des Verhaltens als Ich-

fremd. Der Unterschied zwischen kontrolliertem und autonomem Verhalten ist nach Carver (1996; siehe auch Carver & Baird, 1998) wichtiger und folgenreicher als der zwischen intrinsisch und extrinsisch motivierten Verhalten. Er spricht in diesem Zusammenhang von einem funktionalen Bruch (*functional split*) zwischen introjizierter und identifizierter Regulation und behauptet: „For all practical purposes, identified regulation appears to be equivalent to intrinsic motivation in its consequences“ (Carver, 1996, S. 652).

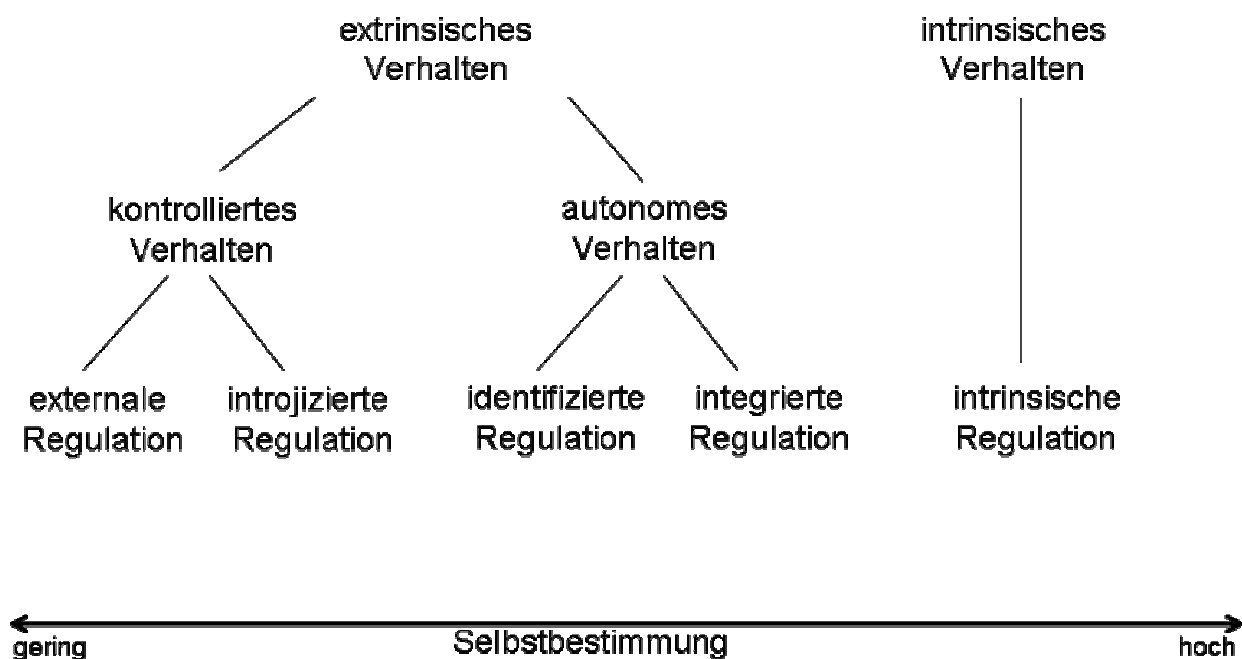


Abbildung 2. Selbstbestimmungstheorie (modifiziert nach Ryan & Deci, 2000).

Sheldon und Kasser (1995) untersuchten den Zusammenhang zwischen der relativen Autonomie von Zielen und Indikatoren subjektiven Wohlbefindens. Die Probanden nannten zuerst ihre persönlichen Ziele. Anschließend gaben sie für jedes Ziel an, ob sie das Ziel verfolgten, weil sie dieses für interessant oder persönlich wichtig hielten (relative Autonomie) oder weil sie sich durch internale oder externale Faktoren unter Druck gesetzt sahen, diese Ziele zu verfolgen. Relative Autonomie der Ziele wies einen Zusammenhang zu positivem Affekt, Selbstaktualisierung, Vitalität und anderen Variablen auf (Studie 1). In Studie 2 konnte zudem ein Zusammenhang zu Lebenszufriedenheit und täglichem Wohlbefinden nachgewiesen werden. Auf der Basis dieser Erkenntnisse entwickelten Sheldon und Elliot (1998; 1999) das

Selbstkonkordanz-Modell. Mit Selbstkonkordanz bezeichnen sie das Ausmaß, in dem Ziele den eigenen Werten und Interessen entsprechen. Selbstkonkordanz bezieht sich auf die Gründe (external, introjiziert, identifiziert, intrinsisch), aufgrund derer Menschen ihre Ziele verfolgen. Ein Selbstkonkordanz-Index wird gebildet, indem die Skalenwerte für externale und introjizierte Begründung von den Werten für die identifizierte und intrinsische Begründung subtrahiert werden. Je höher der Wert dieser Differenz ausfällt, desto höher ist die Selbstkonkordanz. Sheldon und Kollegen (Sheldon & Elliot, 1999; Sheldon & Houser Marko, 2001) fanden empirische Unterstützung für ein Pfadmodell, in dem Selbstkonkordanz mit erhöhtem Wohlbefinden verknüpft wird. Demnach führt Selbstkonkordanz zu höherem Engagement beziehungsweise größerer Ausdauer und dadurch schließlich zu besserem Erfolg im Prozess der Zielerreichung. Dieser Erfolg in der Zielerreichung führt zu höherem Wohlbefinden.

**Zielkonflikt.** Menschen verfolgen zu jedem Zeitpunkt im Leben mehrere Ziele. In einer Studie von Emmons (1988) nannten die Probanden auf eine offene Frage nach den Zielen, die sie aktuell verfolgten, durchschnittlich 14,8 Ziele (vgl. auch Coats, Janoff Bulman & Alpert, 1996, Studie 1). Während manche Ziele problemlos miteinander vereinbar sind oder sogar dem gleichen höheren Ziel dienen, kommt es auch vor, dass Ziele im Konflikt miteinander stehen. Ein Konflikt zwischen Zielen entsteht immer dann, wenn Schritte, die zur Erreichung eines Ziels unternommen werden müssen, die Erreichung eines oder mehrerer anderer Ziele hemmen oder verhindern (Emmons & King, 1988; Emmons, 1996). Ein Zielkonflikt kann unterschiedliche Ursachen haben. Manchmal liegt es schlicht an der Begrenztheit von (zeitlichen oder sonstigen) Ressourcen, dass nicht beide Ziele erreicht werden können: Es ist zum Beispiel nicht prinzipiell unmöglich, Konzertpianist und Ausdauersportler zu sein. Doch da es nur möglich ist, entweder täglich mehrere Stunden Klavier zu spielen oder mehrere Stunden seine Ausdauer zu trainieren, stehen diese beiden Ziele – wenn sie von einer Person zur gleichen Zeit verfolgt werden – in einer konflikthaften Beziehung. In anderen Fällen ist es nicht die Begrenztheit der Ressourcen, die für den Konflikt verantwortlich ist, sondern die gegenseitige Unvereinbarkeit der Schritte, die zur Zielerreichung unternommen werden müssen (Carver & Scheier, 1998): Nicht immer lassen sich zum Beispiel die Ziele, Karriere zu machen und auf seine Gesundheit zu achten, gut miteinander vereinbaren.

Emmons und King (1988) untersuchten Konflikte im Gefüge persönlicher Ziele, indem sie die Probanden zunächst baten, fünfzehn Ziele zu notieren und dann in einer Matrix für jede Kombination von zwei Zielen die Frage zu beantworten, ob sich Erfolg bei der Verfolgung des einen Zieles positiv, negativ oder gar nicht auf das andere Ziel auswirkt. Ein hohes Maß an Konflikten zwischen den Zielen war in ihren Studien assoziiert mit geringem subjektivem Wohlbefinden (stärkere negative Affektivität, geringere positive Affektivität) und mit schlechterer physischer Gesundheit (Somatisierung, Anzahl der Krankheiten und Arztbesuche). Emmons und King konnten auch empirisch belegen, dass Zielkonflikte mit *weniger* zielgerichteter Aktivität und *mehr* Gedanken an beziehungsweise Nachdenken über die Ziele einherging. In diesem Befund steckt möglicherweise der Schlüssel zum Verständnis der negativen Auswirkungen von Zielkonflikten auf das psychische Wohlbefinden von Individuen: Die Wahrnehmung eines Zielskonflikts lähmt Individuen. Statt Schritte zur Erreichung des einen oder des anderen Ziels zu unternehmen, verringern sie ihre zielbezogene Aktivität. Dadurch wird keins der konfligierenden Ziele erreicht. Fehlender oder unzureichender Fortschritt geht aber mit negativer Affektivität einher (Carver & Scheier, 1998).

Welche möglichen Reaktionen gibt es zur Lösung von Konflikten zwischen Zielen? Eine *erste* Möglichkeit besteht selbstverständlich darin, ein Ziel auszuwählen und das andere aufzugeben. Dies wäre zwar eine effiziente Lösung für das Problem, ist aber oft schwierig, da Konflikte ja überhaupt erst entstehen, wenn Ziele konfligieren, die gleich wichtig erscheinen und nicht leicht aufgegeben werden können. Darüber hinaus unterliegen Aufnahme und Aufgabe von Zielen nicht der willentlichen Kontrolle von Menschen: Man kann sich nicht *entscheiden*, ein Ziel als nicht mehr wichtig zu erachten; vielmehr stellt sich die Abwertung eines Ziels als Ergebnis akkomodativer Prozesse ein, kann aber selbst nicht intendiert werden (für eine ausführliche Diskussion siehe Brandtstädter, 2001, siehe auch oben, Kapitel 2.2.3.1). Eine *zweite* Möglichkeit der Reaktion auf Zielkonflikte besteht darin, die Ziele zu priorisieren und eins der Ziele zeitweise zurückzustellen und zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufzunehmen.

Eine *dritte* Möglichkeit besteht darin, ein Ziel umzudefinieren beziehungsweise durch ein anderes Ziel zu ersetzen, das das gleiche höhere Ziel erfüllt, aber nicht mit dem anderen Ziel konfigiert. Wenn man zum Beispiel beabsichtigt, den Rasen der Nachbarin

zu mähen (Ziel A), um das nachbarschaftliche Verhältnis zu verbessern, jedoch aufgrund eines gerade überstandenen Bandscheibenvorfalles die Gesundheit schonen sollte (Ziel B), kann man eventuell auch einen Kuchen backen, statt den Rasen zu mähen (Ziel A wird zu Ziel C). Ziel C erfüllt den gleichen Zweck wie Ziel A, steht aber nicht in Konflikt mit Ziel B. Die negativen Reaktionen von Zielkonflikten auf Wohlbefinden sind nur dann zu erwarten, wenn keine der drei genannten Möglichkeiten zur Auflösung der Zielkonflikte (Aufgabe eines Ziels, Priorisierung der Ziele und Ersetzung eines Ziels) ergriffen wird (oder werden kann) und der Konflikt somit bestehen bleibt.

**Differenziertheit des Zielsystems.** Zielsysteme können auch bezüglich ihrer Differenziertheit beurteilt werden. Differenziertheit bezieht sich auf die Verknüpfung der Ziele untereinander. Ein Zielsystem ist wenig differenziert, wenn die Ziele untereinander viele Bezüge aufweisen. Von hoher Differenziertheit spricht man hingegen, wenn die Ziele unabhängig voneinander sind (vgl. Emmons, 1996). Dies ist beispielsweise der Fall, wenn ein Individuum Ziele in vielen verschiedenen Bereichen des Lebens verfolgt. Sheldon und Emmons (1995) argumentieren, dass eine hohe Differenziertheit des Zielsystems aus zwei Gründen ungünstig ist: *Erstens* ist die Koordination von Zielen, die ähnlich sind, effizienter, da eine Handlung der Erreichung vieler Ziele dienen kann und verschiedene Ziele leichter priorisiert werden können. *Zweitens* ist ihrer Meinung nach ein differenziertes Zielsystem ein Anzeichen für mangelnde Kohärenz beziehungsweise Fragmentierung des Selbstkonzepts. Die Autoren fanden heraus, dass Individuen, deren Zielsystem sehr differenziert ist, weniger Fortschritt in Richtung auf das Ziel, weniger Erfolg in der Vergangenheit und eine geringere Zielbindung berichten und ihre Ziele als schwieriger einschätzen. In einer anderen Studie zeigten Emmons und King (1989), dass eine hohe Differenziertheit des Zielsystems mit geringerem Wohlbefinden einhergeht.

Den Befunden von Emmons und Kollegen stehen die Erkenntnisse aus der Forschung zur Selbstkomplexität entgegen. Nach Linville (1985; 1987) ist das Selbstkonzept einer Person aus Selbst-Aspekten (*self-aspects*) zusammengesetzt. Selbst-Aspekte können sich beispielsweise auf soziale Rollen (Arbeitskollegin, Freundin), charakteristische Eigenschaften (zuverlässig, sportlich) oder auch auf Ziele

(beruflicher Erfolg) beziehen. Von Selbstkomplexität spricht man, wenn die Repräsentation des Selbst aus *vielen* Selbst-Aspekten besteht, die untereinander *wenige* Verknüpfungen aufweisen. Während sich der Begriff der Differenziertheit bei Emmons und Kollegen (Emmons, 1996; Sheldon & Emmons, 1995; Emmons & King, 1989) lediglich auf Zielsysteme bezieht, umfasst Selbstkomplexität nach Linville (1985; 1987) alle Aspekte des Selbst – also neben Zielen auch soziale Rollen, Beziehungen und andere Aspekte.

Selbstkomplexität gilt in dieser Konzeption als Puffer gegen Depression, da Bedrohungen des Selbstwerts, die sich durch Misserfolge oder Rückschläge in einem Lebensbereich ergeben, nicht auf andere Bereiche übertragen, wenn das Selbst-Konzept komplex ist (Linville, 1985; 1987). Beispielsweise kann die Auswirkung von Konflikten am Arbeitsplatz auf das Wohlbefinden abgemildert werden, wenn man nach Dienstende einem Hobby nachgeht oder Freundschaften pflegt. Wenn jedoch diese drei Bereiche (Arbeitsleben, Freizeit, soziale Beziehungen) stark miteinander verknüpft sind – etwa weil die Kollegen auch gleichzeitig die besten Freunde sind, mit denen man gemeinsamen Hobbys nachgeht – haben Konflikte in einem Bereich auch Auswirkungen auf die anderen Bereiche (spillover processes, vgl. Linville, 1985; 1987).

Emmons und Kollegen (Emmons, 1996; Sheldon & Emmons, 1995; Emmons & King, 1989) fanden empirische Belege für die *negative* Auswirkung der Differenziertheit des Zielsystems und führten dies auf Effizienzverluste in der Zielverfolgung sowie eine drohende Fragmentierung des Selbst zurück. Differenziertheit von Zielsystemen scheint also mit psychischen Kosten verbunden zu sein. Andererseits lieferte Linville (1985; 1987) empirische Belege für die *positive* Auswirkung von Differenziertheit und führte dies darauf zurück, dass negativer Affekt sich nicht von einem Lebensbereich auf andere ausweiten kann. Differenziertheit scheint also auch mit psychischem Nutzen verbunden zu sein. Unter welchen Umständen die Kosten beziehungsweise Nutzen überwiegen, konnte bisher noch nicht geklärt werden.

### **2.3 Zusammenfassende Bemerkung**

In diesem Kapitel wurden die drei Komponenten subjektiven Wohlbefindens – Anwesenheit von positivem Affekt, Abwesenheit von negativem Affekt und

Lebenszufriedenheit – dargestellt und erläutert. Es gibt verschiedene Ansätze zur Erklärung subjektiven Wohlbefindens. Da in der vorliegenden Arbeit ein handlungstheoretischer Ansatz im Vordergrund steht, wurde der Stand der Forschung zum Zusammenhang zwischen Zielen und subjektivem Wohlbefinden zusammengefasst. Die Befunde zeigen, dass „although feelings of happiness or satisfaction might not represent the primary motive of establishing goals [...], they clearly reflect an individual’s status concerning the advancement of his or her goals” (Brunstein et al., 1998, S. 495).

Ein Charakteristikum von Zielen wurde in der überblicksartigen Darstellung in diesem Kapitel ausgespart. Es handelt sich um die Frage, ob ein Ziel ein Annäherungs- oder Vermeidungsziel ist. Diese Unterscheidung sowie der Zusammenhang zwischen Annäherungs- beziehungsweise Vermeidungszielen und subjektivem Wohlbefinden werden im nächsten Kapitel ausführlich dargestellt.





### 3 Annäherungs- und Vermeidungsregulation

In diesem Kapitel wird zunächst die Unterscheidung zwischen Annäherungs- und Vermeidungszielen herausgearbeitet (Kapitel 3.1) und der Stand der Forschung zum Zusammenhang zwischen diesen Zielen und subjektivem Wohlbefinden dargestellt (Kapitel 3.2). Klassischerweise wird von einem Dualismus zwischen Annäherung und Vermeidung ausgegangen. Die Forschung hat jedoch gezeigt, dass diese Konzeption zu kurz greift. Daher wird in Kapitel 3.3 die Theorie des Regulationsfokus dargestellt. Anschließend wird diese Theorie mit der klassischen Konzeption des Annäherungs-Vermeidungsdualismus verglichen und herausgearbeitet, inwiefern sie diesen überwindet (Kapitel 3.4). Schließlich wird die Forschungsfrage für die vorliegende Arbeit entwickelt (Kapitel 3.5).

#### 3.1 Die Unterscheidung von Annäherungs- und Vermeidungszielen

Ziele können darin bestehen, etwas Angenehmes oder Positives zu erreichen (Annäherungsziel), oder darin, etwas Unangenehmes oder Negatives zu vermeiden (Vermeidungsziel). Zum Beispiel kann eine Studentin das Ziel haben, eine Klausur zu bestehen (Annäherungsziel), während ihr Kommilitone als Ziel in Bezug auf die Klausur formuliert, nicht durchfallen zu wollen (Vermeidungsziel). Annäherungs- und Vermeidungsziele können sich auf den gleichen Sachverhalt beziehen (im Beispiel Studienleistung) und sogar einen objektiv gleichen Zustand anstreben (im Beispiel Note 4 oder besser), sich jedoch in der Form der Selbstregulation (Annäherung vs. Vermeidung) unterscheiden. Coats, Janoff-Bulman und Alpert (1996) sprechen daher auch vom *framing* eines Ziels.

Die Unterscheidung zwischen Annäherungs- und Vermeidungsverhalten spielt in der Motivationspsychologie eine zentrale Rolle und hat ihre historischen Wurzeln in der griechischen Philosophie (für eine ausführliche Darstellung siehe Elliot & Covington, 2001; siehe auch Ebner, 2005). In der Psychologie wurde die Unterscheidung zwischen Annäherungs- und Vermeidungsverhalten in so unterschiedlichen Bereichen wie Lernpsychologie (z.B. Thorndike, 1911; 1935; Skinner, 1938; 1953),

Persönlichkeitspsychologie (z.B. Atkinson, 1964), kognitive Psychologie (z.B. Kahneman & Tversky, 1979), Emotionspsychologie (z.B. Gray, 1982) und anderen Bereichen untersucht (vgl. Higgins, 1997; Elliot, 1999; Elliot & Covington, 2001; Ebner, 2005). Higgins, Grant und Shah (1999) behaupten: „[...] the principle that people approach pleasure and avoid pain has been, and continues to be, *the* fundamental motivational principle“ (S. 244, Hervorhebung im Original). Dieses Prinzip, dass sich Menschen Angenehmem annähern und Unangenehmes vermeiden, wird auch „hedonistisches Prinzip“ genannt.

Menschen unterscheiden sich darin, in welchem Ausmaß sie Annäherungs- versus Vermeidungsziele verfolgen. Zwar liegt bei den meisten Menschen der Anteil der Annäherungsziele deutlich über dem der Vermeidungsziele (Coats et al., 1996; Emmons, 1996), doch der relative Anteil der Vermeidungsziele variiert interindividuell sehr stark.

### **3.2 Der Zusammenhang zwischen Annäherungs- und Vermeidungszielen und subjektivem Wohlbefinden**

Die Forschung zu Annäherungs- und Vermeidungsverhalten hat übereinstimmend gezeigt, dass ein hoher – verglichen mit einem niedrigen – Anteil an Vermeidungszielen an den persönlichen Zielen mit vermindertem subjektivem Wohlbefinden einhergeht. Im Folgenden wird der Stand der Forschung zu dieser Fragestellung zusammengefasst. Zu diesem Zweck werden zunächst die empirischen Befunde dargestellt (Kapitel 3.2.1) und der Unterschied zwischen Annäherungs- und Vermeidungszielen einerseits und Annäherungs- und Vermeidungsmotivation andererseits herausgearbeitet (Kapitel 3.2.2). Anschließend wird die Rolle von Alter als Moderator beschrieben (Kapitel 3.2.3), bevor verschiedene Erklärungsansätze diskutiert werden (Kapitel 3.2.4).

#### **3.2.1 Empirische Befunde**

Der Zusammenhang zwischen der Anzahl von Vermeidungszielen und subjektivem Wohlbefinden wurde von verschiedenen Forschergruppen und in unterschiedlichen Lebensbereichen (z.B. Arbeitswelt, Freundschaften) nachgewiesen. Die relevanten Studien werden im Folgenden kurz beschrieben.

Roberson (1990) wies nach, dass die Zufriedenheit von Arbeitnehmern mit ihrer Arbeitsstelle mit der *Art* der Ziele, die diese verfolgen, zusammen hängt: Die Anzahl an Vermeidungszielen war negativ mit Arbeitszufriedenheit korreliert, die Anzahl an Annäherungszielen hingegen positiv.

Coats, Janoff-Bulman und Alpert (1996, Studie 1) erfassten persönliche Ziele ihrer Probanden und ließen diese durch unabhängige Beurteiler als Annäherungs- oder Vermeidungsziele klassifizieren. Die Anzahl der Vermeidungsziele war negativ mit Optimismus und Selbstwertgefühl und positiv mit Depression korreliert. Die Probanden bewerteten ihre Vermeidungsziele – verglichen mit den Annäherungszielen – zudem sowohl rückblickend als auch vorausschauend als schwerer zu erreichen. In einer weiteren Studie (Studie 2) manipulierten Coats und Kollegen die Ziele der Probanden, indem sie die Instruktion für eine Kreativitätsaufgabe einmal als Annäherungsziel und einmal als Vermeidungsziel formulierten<sup>8</sup>. Als abhängige Variablen erfassten sie unter anderem selbstbezogene Evaluationen und positive Emotionen. Probanden, welche die Kreativitätsaufgabe erfolgreich gelöst hatten, unterschieden sich in der Annäherungs- und der Vermeidungsbedingung weder in ihrer Selbstevaluation noch in ihrer emotionalen Reaktion. Bei Probanden jedoch, die *nicht* erfolgreich gewesen waren, fielen die Selbstevaluation und die emotionale Reaktion nur in der Vermeidungsbedingung negativ aus, in der Annäherungsbedingung wirkte sich der Misserfolg hingegen nicht negativ aus.

Emmons (1996) untersuchte in mehreren Korrelationsstudien den Zusammenhang zwischen Vermeidungszielen und psychischem sowie physischem Wohlbefinden. Das Ergebnismuster war in allen Studien gleichsinnig, auch wenn nicht alle Korrelationskoeffizienten in allen Studien signifikant wurden: Menschen mit einem höheren Anteil an Vermeidungszielen empfanden einerseits weniger positiven Affekt und Lebenszufriedenheit und wiesen andererseits höhere Werte für Angst und Depression auf. Auch das physische Wohlbefinden war bei Menschen mit vielen

<sup>8</sup> Die Instruktion lautete in der Annäherungsbedingung: „Your goal on the task that follows is to be creative; that is try to give responses that are novel and appropriate.“ In der Vermeidungsbedingung lautete die Instruktion: „Your goal on the task that follows is not to be uncreative; that is try not to give responses that are ordinary or inappropriate.“

Vermeidungszielen beeinträchtigt: Sie wiesen sowohl im Selbstbericht als auch in der Bewertung durch den Ehepartner schlechtere Gesundheitswerte auf.

Elliot, Sheldon und Church (1997) untersuchten den Zusammenhang zwischen der Anzahl von Vermeidungszielen der Probanden und ihrem subjektiven Wohlbefinden in zwei längsschnittlichen Studien: Zu Beginn des Semesters notierten die Probanden die Ziele, die sie im Verlauf des Semesters verfolgen wollten. Im Laufe des Semesters bewerteten sie den Fortschritt, den sie in Bezug auf jedes Ziel gemacht hatten. Zusätzlich wurde zu Beginn und am Ende des Semesters das subjektive Wohlbefinden gemessen. In beiden Studien war die Anzahl der Vermeidungsziele ein signifikanter Prädiktor von Wohlbefinden. Mediiert wurde der Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen durch den wahrgenommenen Fortschritt. Die Autoren argumentieren, dass Fortschritt im Fall von Vermeidungszielen schwieriger zu erreichen beziehungsweise schwieriger wahrzunehmen sei (siehe unten: Erklärungsansätze). Der Zusammenhang zwischen wahrgenommenem Fortschritt und subjektivem Wohlbefinden wiederum wurde bereits in zahlreichen Studien nachgewiesen (z.B. Carver & Scheier, 1998, siehe auch Kapitel 2).

Auch in einer neueren Studie von Elliot, Gable und Mapes (2006, Studie 1) waren Indikatoren subjektiven Wohlbefindens mit Annäherungs- und Vermeidungszielen assoziiert. Die Autoren verwendeten einen neu entwickelten Fragebogen zur Erfassung von Annäherungszielen (z.B. „I am trying to enhance the bonding and intimacy in my close relationships.“) und Vermeidungszielen (z.B. : „I am trying to stay away from situations that could harm my friendships.“) in freundschaftlichen Beziehungen. Annäherungsziele erwiesen sich als signifikanter positiver Prädiktor für Zufriedenheit mit sozialen Beziehungen und die Häufigkeit positiver sozialer Ereignisse sowie als signifikanter negativer Prädiktor für Einsamkeit und die Häufigkeit negativer sozialer Ereignisse. Vermeidungsziele hingegen erwiesen sich als signifikanter positiver Prädiktor für die Häufigkeit negativer sozialer Ereignisse und deren Bedeutung sowie als marginal signifikanter Prädiktor von Einsamkeit.

In einer längsschnittlichen Studie (Studie 2) untersuchten die Autoren den Einfluss von Annäherungs- und Vermeidungszielen auf subjektives Wohlbefinden und physische Gesundheit über ein Semester hinweg. Annäherungsziele – nicht jedoch

Vermeidungsziele – waren ein signifikanter Prädiktor für subjektives Wohlbefinden. Im Gegensatz dazu waren Vermeidungsziele – nicht jedoch Annäherungsziele – ein signifikanter Prädiktor für physische Krankheitssymptome (z.B. Kopfschmerzen, Atemlosigkeit und Übelkeit, vgl. Elliot & Sheldon, 1998).

### 3.2.2 Annäherungs- und Vermeidungsziele versus Annäherungs- und Vermeidungsmotivation

Die Unterscheidung zwischen Annäherung und Vermeidung kann auf verschiedenen konzeptuellen Ebenen getroffen werden. Gable (2006) unterscheidet in ihrem hierarchischen Modell sozialer Motivation zwischen Annäherungs- und Vermeidungsmotivation einerseits und Annäherungs- und Vermeidungszielen andererseits. Wie bereits an anderer Stelle dargestellt (Kapitel 2.2.2.1), sind Motive lang andauernde Verhaltensdispositionen, während Ziele eine Richtung bezeichnen, in die eine Person vorübergehend ihre Energie lenkt (vgl. Gable, 2006, S. 180).

Elliot und Sheldon (1997) untersuchten im Leistungsbereich (*achievement domain*) den Zusammenhang zwischen Vermeidungsmotivation, Vermeidungszielen und subjektivem Wohlbefinden. Die Autoren entwickelten den *Achievement Goals Questionnaire*, einen Fragebogen, der aus 51 für den Leistungsbereich repräsentativen Annäherungs- und Vermeidungszielen besteht (zum Beispiel „complete assignments on time“ und „avoid settling for mediocrity“). Die Probanden wählten aus der Liste der 51 Ziele diejenigen acht Ziele aus, die am besten das beschrieben, was sie im nachfolgenden Semester zu erreichen versuchten. Zusätzlich wurden die Stärke der allgemeinen Vermeidungsmotivation, das subjektive Wohlbefinden der Probanden sowie eine Reihe zielbezogener Variablen erhoben. Die Maße zur Erfassung der allgemeinen Vermeidungsmotivation korrelierten positiv mit der Anzahl der Vermeidungsziele, welche die Probanden aus der Liste auswählten. Die Anzahl an Vermeidungszielen wiederum war ein signifikanter negativer Prädiktor für subjektives Wohlbefinden. Dieser Zusammenhang blieb auch dann noch bestehen, wenn die Vermeidungsmotivation als zusätzliche Variable in die Regression aufgenommen wurde.

Vergleichbare Befunde wie hier aus dem Leistungsbereich wurden von Gable (2006; siehe auch Gable, Reis & Elliot, 2000) auch für den Bereich sozialer Beziehungen

nachgewiesen. In ihren Studien korrelierte eine starke Vermeidungsmotivation mit der Aufnahme von Vermeidungszielen, nicht jedoch von Annäherungszielen. Umgekehrt korrelierte eine starke Annäherungsmotivation mit der Aufnahme von Annäherungszielen, nicht jedoch von Vermeidungszielen. Sowohl Annäherungsmotivation als auch Annäherungsziele wiederum waren negativ assoziiert mit Einsamkeit und positiv assoziiert mit Zufriedenheit mit sozialen Beziehungen. Im Gegensatz dazu waren sowohl Vermeidungsmotivation als auch Vermeidungsziele negativ assoziiert mit Zufriedenheit mit sozialen Beziehungen und positiv assoziiert mit Einsamkeit.

### 3.2.3 Alter als Moderator

Der Überblick im vorangegangenen Kapitel über die empirischen Befunde zum Zusammenhang von Annäherungs- und Vermeidungszielen einerseits und verschiedenen Indikatoren subjektiven Wohlbefindens andererseits zeigt deutlich, dass ein hoher Anteil von Vermeidungszielen mit niedrigem subjektiven Wohlbefinden einhergeht. Doch gilt dieser Zusammenhang immer und uneingeschränkt? Ebner, Freund und Baltes (2006; siehe auch Ebner, 2005) weisen zu recht darauf hin, dass die überwiegende Mehrzahl aller Studien zu subjektivem Wohlbefinden und Annäherungsbeziehungsweise Vermeidungszielen mit *jungen* Erwachsenen durchgeführt wurde. Vor dem Hintergrund der Erkenntnisse aus der Entwicklungspsychologie der Lebensspanne argumentieren sie, dass der Zusammenhang zwischen niedrigem subjektiven Wohlbefinden und Vermeidungszielen nur bei jungen, nicht jedoch bei alten Erwachsenen zu erwarten sei. Diese Hypothese konnten sie in einer Studie (Ebner et al., 2006, Studie 1) nachweisen: Nur bei jungen Erwachsenen zeigte sich ein negativer Zusammenhang zwischen Vermeidungszielen und subjektivem Wohlbefinden. Für alte Erwachsene gab es diesen negativen Zusammenhang nicht. Im Gegenteil: Ein hoher Anteil an Erhaltungszielen (*maintenance goals*) ging bei alten Erwachsenen mit einem hohen Niveau an subjektivem Wohlbefinden einher. Erhaltungsziele werden von den Autoren zu den Vermeidungszielen gezählt, da sie sich gegen den Verlust von etwas richten (z.B. richtet sich das Ziel, die körperliche Beweglichkeit zu erhalten, gegen eine Verschlechterung des Status quo). Diese Befunde lassen den Schluss zu, dass Alter als Moderator des Zusammenhangs zwischen Annäherungs- und Vermeidungszielen

fungiert. Es ist nicht auszuschließen, dass auch andere Variablen diesen Zusammenhang moderieren. Daher plädieren Ebner, Freund und Baltes für eine nähere Untersuchung der Bedingungen, unter denen Vermeidungsziele tatsächlich mit einem geringeren Wohlbefinden einhergehen.

### 3.2.4 Erklärungsansätze

Obwohl es zahlreiche Befunde zum Zusammenhang von Annäherungs- und Vermeidungszielen mit subjektivem Wohlbefinden gibt, herrscht wenig Klarheit bezüglich der zugrunde liegenden Mechanismen. Verschiedene Ansätze wurden zur Erklärung der genannten Befunde herangezogen. Die empirische Lage ist übersichtlich, da einige Forscher sich darauf beschränkt haben, lediglich den Effekt zu beschreiben, andere Forscher zwar über mögliche Ursachen spekuliert, diese jedoch nicht stringent getestet haben. Die am häufigsten genannten Erklärungsansätze werden im Folgenden kurz diskutiert.

***Vermeidungsregulation ist schwieriger als Annäherungsregulation.*** Verschiedentlich wurde argumentiert, dass Vermeidungsregulation schwieriger sei als Annäherungsregulation (zum Beispiel Carver & Scheier, 1998; Cantor & Sanderson, 1999). Wenn man mit Carver und Scheier (1998) davon ausgeht, dass sich Fortschritt in Richtung auf das Ziel positiv auf das subjektive Wohlbefinden auswirkt, während ausbleibender oder zu langsamer Fortschritt sich negativ auswirkt, dann sollte die Schwierigkeit der Ziele eines Individuums das subjektive Wohlbefinden beeinflussen.

Tatsächlich fanden sich in mehreren der oben genannten Studien Hinweise darauf, dass Individuen ihre Vermeidungsziele als schwerer zu erreichen einschätzten. In der Studie von Roberson (1990) war der Anteil an Vermeidungszielen negativ korreliert mit dem Wissen um Wege zur Zielerreichung. Wer nicht weiß, wie er ein Ziel erreichen kann, empfindet dieses auch als schwieriger. Die Anzahl der Annäherungsziele hingegen war positiv korreliert mit dem Wissen um Wege zur Zielerreichung. Auch die Probanden in der Studie von Coats und Kollegen (1996) schätzten – wie berichtet – ihre Vermeidungsziele sowohl retrospektiv als auch prospektiv als schwerer zu erreichen ein.

Warum sollte Vermeidungsregulation schwieriger sein als Annäherungsregulation? Carver und Scheier (1998) argumentieren, dass Annäherungsziele einfacher zu

erreichen seien, weil ein einziger Weg zum Ziel ausreichend ist, um zu diesen zu gelangen, während man, um einen Zustand zu vermeiden, alle möglichen Dinge vermeiden muss, die diesen Zustand herbeiführen könnten. Schwarz (1990) spricht in diesem Zusammenhang von einer kognitiven Asymmetrie zwischen Annäherungs- und Vermeidungssituationen (*cognitive asymmetry of approach and avoidance situations*). Diese Argumentation überzeugt jedoch nicht sehr, wenn man bedenkt, dass auch Annäherungsziele nicht immer mit Hilfe einer einzigen Handlung erreicht werden können. Wer zum Beispiel das Ziel verfolgt, höflich zu sein, muss so unterschiedliche Dinge tun wie den Nachbarn grüßen, im Kaufhaus die Tür aufhalten und sich für erfahrene Gefälligkeiten bedanken. Keine der Handlungen würde – für sich genommen – ausreichen, das Ziel, höflich zu sein, zu erreichen. Das Abstraktionsniveau des Ziels scheint für die Handlungsregulation wichtiger zu sein als die Frage, ob es sich um ein Annäherungs- oder ein Vermeidungsziel handelt. Konkrete Ziele umfassen wenige Subziele und sind somit einfacher zu erreichen als abstrakte Ziele, die viele Subziele beinhalten. Es wäre zwar denkbar, dass Annäherungsziele tendenziell konkreter formuliert werden als Vermeidungsziele. Doch auch dann wäre das Abstraktionsniveau entscheidend für den Schwierigkeitsgrad des Ziels und nicht die Frage, ob es sich um ein Annäherungs- oder Vermeidungsziel handelt.

Eine andere Variante des gleichen Arguments lautet, dass Vermeidungsziele schwerer zu erreichen sind, weil durch sie keine Richtung vorgegeben wird, in die das Handeln ausgerichtet werden kann: „Avoidance regulation is likely to be less efficient and, therefore, less effective than approach regulation because it provides a negative outcome or state to move or stay away from but does not [...] provide a positive outcome to keep the individual focused in a specific direction“ (Elliot et al., 1997, S. 916). Dass auch dieses Argument nicht gänzlich überzeugt, zeigt ein Blick auf den von Elliot und Sheldon (1997) entwickelten *Achievement Goals Questionnaire*: Die dort aufgeführten Annäherungsziele (zum Beispiel „be on time for my appointments“, „fulfill my potential“) sind nicht besser dazu geeignet, das Handeln einer Person zu lenken, als die aufgezählten Vermeidungsziele (zum Beispiel „not to be late for my appointments“, „avoid doing things I’m not good at“).



Es lässt sich jedoch noch ein anderes Argument gegen die Erklärung anbringen, dass das geringere Wohlbefinden bei Vermeidungsregulation mit dem erhöhten Schwierigkeitsgrad zusammen hängt: Diese Erklärung ist nur dann stichhaltig, wenn Vermeidungsregulation tatsächlich weniger erfolgreich wäre als Annäherungsregulation (und nicht nur so wahrgenommen würde): Nur wenn die Ziele tatsächlich schwieriger zu erreichen sind, stellt sich der Fortschritt in Richtung auf das Ziel langsamer ein und sollte deswegen zu weniger positivem bzw. zu mehr negativem Affekt führen. In den Studien findet sich aber kein empirischer Beleg für den geringeren Erfolg von Vermeidungsregulation. So zeigten sich in der Studie von Coats und Kollegen (1996, Studie 2) zwar Unterschiede in der emotionalen Reaktion, aber *keine* Unterschiede in der Performanz: Probanden in der Annäherungsbedingung waren nicht kreativer als Probanden in der Vermeidungsbedingung.

***Gelingende Vermeidungsregulation ist schwieriger zu erkennen als gelingende Annäherungsregulation.*** Ist Vermeidungsregulation möglicherweise nicht weniger erfolgreich als Annäherungsregulation, sondern sind Erfolge im Fall der Vermeidungsregulation schwieriger auszumachen (vgl. Elliot et al., 1997)? Erfolgreiche Vermeidungsregulation besteht darin, dass ein negativer Zustand *nicht* eintritt. Die Abwesenheit eines Zustands ist jedoch wesentlich schwieriger wahrzunehmen als die Anwesenheit (vgl. Wegner, 1994). Da (wahrgenommener) Fortschritt in Richtung auf das Ziel zu positiven Emotionen und mangelnder Fortschritt zu negativen Emotionen führt (Carver & Scheier, 1998), könnte dies tatsächlich dazu beitragen, dass Vermeidungsregulation mit geringerem Wohlbefinden einhergeht. Allerdings fehlt für diese Hypothese bisher empirische Evidenz.

***Positive-Testing-Strategie.*** Coats und Kollegen (1996) erklären Unterschiede im subjektiven Wohlbefinden nach Annäherungs- versus Vermeidungsregulation unter Rückgriff auf die Forschung zum positiven Hypothesentesten (*positive testing strategy*). Sie postulieren, dass unter Vermeidungs- beziehungsweise Annäherungsregulation unterschiedliche kognitive Suchstrategien zum Einsatz kommen. Demnach führt Annäherungsregulation (z.B. Ziel: „Sei kreativ!“) dem Ziel, kreativ zu sein) dazu, dass nach Instanzen erfolgreichen Verhaltens gesucht wird („Welche Antworten waren kreativ?“), während Vermeidungsregulation (z.B. Ziel: „Vermeide, unkreativ zu sein!“)

dazu, dass nach Instanzen erfolglosen Verhaltens gesucht wird („Welche Antworten waren nicht kreativ?“). Übertragen auf die oben geschilderte Studie bedeutet dies: Probanden in der Annäherungsbedingung suchen nach Instanzen erfolgreichen Verhaltens (in der Studie von Coats und Kollegen also nach Instanzen kreativen Verhaltens), wenn sie aufgefordert werden, die eigene Leistung zu bewerten oder die Zufriedenheit mit der eigenen Leistung anzugeben. Probanden in der Vermeidungsbedingung hingegen suchen nach Instanzen nicht-erfolgreichen Verhaltens.

Die Daten, die Coats und Kollegen vorlegen, sind jedoch nur teilweise mit diesen Annahmen kompatibel. Bei Probanden, die in der gestellten Kreativitätsaufgabe nicht erfolgreich waren, sollte die Suche in der Vermeidungsbedingung auf viele Instanzen un kreativen Verhaltens – und somit auf viele Misserfolge – stoßen. Dies – so die Argumentation – sollte sich in der kognitiven und emotionalen Selbstevaluation<sup>9</sup> widerspiegeln. Mit Hilfe dieses Erklärungsansatzes kann also erklärt werden, warum die Selbstevaluation der Probanden in der Vermeidungsbedingung bei Misserfolg schlecht ausfiel. Allerdings kann nicht erklärt werden, warum die Evaluation in der Annäherungsbedingung positiv ausfiel, unabhängig davon, ob die Probanden erfolgreich waren oder nicht. In dieser Bedingung „suchten“ die Probanden kognitiv nach Instanzen kreativen Verhaltens. Wenn die Kreativitätsaufgabe erfolgreich gelöst wurde, sollten die Probanden auf viele dieser Instanzen – also auf viele Erfolge – stoßen. Dies spiegelte sich auch in der positiven Selbstevaluation wider. Es ist jedoch nicht mit dem Erklärungsansatz vereinbar, dass die Selbstevaluation auch dann positiv ausfiel, wenn die Probanden bei der Kreativaufgabe nicht erfolgreich waren (wenn also die Suche nach Instanzen kreativen Verhaltens wenige Resultate hervorbrachte). Der von Coats und Kollegen vorgeschlagene Erklärungsansatz ist also nicht dazu geeignet, den Zusammenhang zwischen Annäherungs- und Vermeidungsregulation und subjektivem Wohlbefinden zu erklären.

<sup>9</sup> Mit dem Begriff „emotionale Selbstevaluation“ bezeichnen Coats und Kollegen (1996) die Selbsteinschätzung der Probanden auf einer Skala, die aus je fünf positiven und negativen Emotionsadjektiven bestand. Erfasst wurde hier also die emotionale Komponente subjektiven Wohlbefindens.

**Positive und negative Ereignisse werden unterschiedlich erlebt.** Erleben Individuen mit Annäherungsregulation und Individuen mit Vermeidungsregulation unterschiedlich oft solche Ereignisse? Oder reagieren sie unterschiedlich auf positive und negative Ereignisse? Es gibt tatsächlich Belege dafür, dass Individuen mit einer starken dispositionalen Annäherungsmotivation *mehr positive* Ereignisse erleben als Individuen mit starker dispositionaler Vermeidungsmotivation. Individuen mit starker Vermeidungsmotivation hingegen erleben *nicht mehr negative* Ereignisse, sondern *reagieren stärker* auf diese (Gable, 2006, Studie 1; Gable et al., 2000). Die Autoren interpretieren die Ergebnisse so, dass der Zusammenhang zwischen Annäherungsmotivation und positivem Affekt durch einen anderen Mechanismus bedingt wird als der Zusammenhang zwischen Vermeidungsmotivation und negativem Affekt. Während das Ausmaß, in dem man positiven Ereignissen ausgesetzt ist, den Zusammenhang zwischen Annäherungsmotivation und positivem Affekt mediert (*exposure process*), moderiert die Stärke der Reaktion auf negative Ereignisse den Zusammenhang zwischen Vermeidungsmotivation und negativem Affekt (*reactivity process*). Mit Hilfe dieses Erklärungsansatzes kann allerdings nicht erklärt werden, warum es für alte Menschen keinen Zusammenhang zwischen Vermeidungszielen und niedrigem subjektiven Wohlbefinden gibt.

**Vermeidungsregulation ist verbunden mit Sorge und Rumination.** Verschiedene Autoren argumentieren, dass Vermeidungsregulation mit geringerem Wohlbefinden assoziiert ist, weil der Fokus auf Negatives Sorge, Angst, Bedrohung und ruminative Gedanken induziert (Elliot et al., 1997; Roberson, 1990; Klinger, Barta & Maxeiner, 1980). Durch Gedanken dieser Art – so die Argumentation – wird erfolgreiche Selbstregulation unterminiert. Einen empirischen Beleg dafür, dass ruminative Gedanken effektive Selbstregulation tatsächlich behindern können, liefern experimentelle Studien von Lyubomirsky und Nolen-Hoeksema (1995), in denen gezeigt wurde, dass die Problemlösekompetenzen von Menschen in der Ruminationsbedingung verglichen mit denen in einer Vergleichsgruppe herabgesetzt waren.

**Physiologische Gründe.** Verschiedene Forscher führen unterschiedliche emotionale Reaktionen bei Annäherungs- und Vermeidungsregulierung auf unterschiedliche physiologische Prozesse zurück. Sie argumentieren, dass zwei fundamentale

motivationale Systeme das menschliche Verhalten steuern, die jeweils mit unterschiedlichen *Emotionen* und mit unterschiedlichen *physiologischen Systemen* verknüpft sind: Hierbei handelt es sich zum einen um ein System, das Vermeidungsverhalten reguliert (*behavioral inhibition system*, BIS-System), und zum anderen um ein System, das Annäherungsverhalten reguliert (*behavioral approach system*, BAS-System). Das BIS-System wird durch die Wahrnehmung von Bedrohung aktiviert und ist mit *negativem Affekt* (zum Beispiel Angst oder Scham) sowie mit Aktivierung im *rechten* präfrontalen Kortex verknüpft. Das BAS-System hingegen wird durch Anreize aktiviert, an die sich das Individuum annähert, und ist mit *positivem Affekt* (zum Beispiel Eifer und Begeisterung) sowie mit Aktivierung im *linken* präfrontalen Kortex verknüpft (für einen Überblick über den Stand der Forschung siehe Carver, 2001; 2004a). Menschen unterscheiden sich in ihrer BIS- und BAS-Sensitivität und somit in der Stärke ihrer Reaktion auf Anreize und Bedrohungen (Carver & White, 1994). Durch diese Unterschiede in der Sensitivität wird jedoch nur die *Intensität* der affektiven Reaktion bestimmt, während die *Valenz* sich ausschließlich aus der Art des Systems ergibt, das aktiviert wird. Mit anderen Worten: Ein bedrohlicher Stimulus aktiviert diesen Ansätzen zufolge immer das Vermeidungssystem und löst immer eine negative affektive Reaktion aus. Die Intensität der Reaktion wird von der BIS-Sensitivität beeinflusst. Im Gegensatz dazu aktiviert ein Anreiz immer das Annäherungssystem und löst immer eine positive affektive Reaktion aus. Die Intensität der Reaktion wird von der BAS-Sensitivität beeinflusst. Carver (2004a) vergleicht verschiedene Modelle aus dem Bereich der Sozial- und Persönlichkeitspsychologie und fasst zusammen: "In each of these models, the appetitive motivation system is responsible for the existence of positive but not negative feelings; the aversive motivation system is responsible for the existence of negative but not positive feelings" (S. 4). Unterschiede in der Stärke der BIS- und der BAS-Sensitivität wurden auch in einigen der hier berichteten Studien untersucht (z.B. Gable et al., 2000).

### 3.2.5 Zusammenfassung

Zahlreiche Untersuchungen zu Annäherungs- und Vermeidungszielen zeigen übereinstimmend, dass ein höherer Anteil an Vermeidungszielen unter den persönlichen Zielen mit geringerem Wohlbefinden einhergeht. Dies gilt nicht nur für Ziele, sondern

auch für Annäherungs- und Vermeidungsmotivation. Alter moderiert diesen Zusammenhang: Bei älteren Menschen wirkt sich ein hoher Anteil an Vermeidungszielen nicht negativ auf das Wohlbefinden aus. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass trotz der Vielzahl empirischer Belege für einen Zusammenhang zwischen Annäherungs- und Vermeidungsregulation einerseits und subjektivem Wohlbefinden andererseits noch große Uneinigkeit bezüglich des zugrunde liegenden Mechanismus herrscht.

Zu Beginn des Kapitels wurde das hedonistische Prinzip als fundamentales motivationales Prinzip eingeführt und seine Bedeutung in vielen Bereichen der Psychologie herausgestellt. Menschen nähern sich dem Angenehmen an und vermeiden das Unangenehme. Higgins, Grant und Shah (1999) behaupten: „It is natural to define quality of life in terms of the hedonic principle“ (S. 244). Allerdings ist das hedonistische Prinzip zu global, um verschiedene Aspekte emotionalen Erlebens erklären zu können. Menschen erleben nicht einfach positiven oder negativen Affekt, sondern so unterschiedliche Emotionen wie Freude, Erleichterung, Gelassenheit, Traurigkeit, Nervosität und andere. Im Folgenden wird die Theorie des Regulationsfokus vorgestellt, die eine wichtige Differenzierung in Bezug auf das Erleben von positivem und negativem Affekt einführt und für eine Überwindung des Dualismus von Annäherung und Vermeidung plädiert.

### **3.3 Überwindung des Dualismus von Annäherung und Vermeidung: Die Theorie des Regulationsfokus**

Zu Beginn dieses Kapitels wurde ein Beispiel eingeführt, um den Unterschied zwischen Annäherungs- und Vermeidungsregulation zu verdeutlichen. In dem genannten Beispiel hat eine Studentin das (Annäherungs-)Ziel, eine Klausur zu bestehen. Doch aus welchem Grund verfolgt die Studentin dieses Ziel? Es könnte sein, dass sie der Meinung ist, diese Klausur bestehen zu müssen, um später einen sicheren Job zu erlangen, während eine andere Studentin das Ziel hat, die Klausur zu bestehen, um später in ihrem Traumjob arbeiten zu können. Das angestrebte Ziel – eine zu bestehende Klausur – ist in beiden Fällen identisch; in beiden Fällen handelt es sich um

einen positiv bewerteten Zielzustand, den beide Studentinnen erreichen wollen. Beide Ziele sind also Annäherungsziele. Und doch ist es wahrscheinlich, dass Studentin A und Studentin B sich sehr darin unterscheiden, wie sie an dieses Ziel herangehen, welche Mittel und Wege sie wählen, um es zu erreichen, und wie sie reagieren, falls sie an ihr Ziel gelangen (oder auch nicht). Die unterschiedliche Vorgehensweise und die unterschiedliche Reaktion auf Erfolg oder Misserfolg kann auf der Basis einer reinen Unterscheidung zwischen Annäherungs- und Vermeidungszielen nicht erklärt werden. Der Dualismus zwischen Annäherung und Vermeidung greift hier zu kurz.

An der hier skizzierten Unterscheidung zwischen verschiedenen Annäherungszielen setzt die Theorie des Regulationsfokus (Higgins, 1997; 1998) an, die im Folgenden vorgestellt wird. Es wird nicht bestritten, dass das hedonistische Prinzip zutrifft: Menschen nähern sich Angenehmem an und vermeiden Unangenehmes. Higgins argumentiert jedoch, dass das hedonistische Prinzip unterschiedlich funktioniert, je nachdem, welche Art von Zielen angestrebt wird beziehungsweise welche fundamentalen Bedürfnisse der Selbstregulation zugrunde liegen.

### 3.3.1 Grundannahmen der Theorie des Regulationsfokus

Bei der Theorie des Regulationsfokus (Higgins, 1997; 1998) handelt es sich um eine Theorie der Handlungsregulation, mit deren Hilfe erklärt werden soll, wie Menschen die wahrgenommene Diskrepanz zwischen einer aktuellen Situation und einem erwünschten Endzustand reduzieren. Im Rahmen der Theorie werden zwei Modi der Selbstregulation unterschieden: Selbstregulation mit Promotion-Fokus und Selbstregulation mit Prevention-Fokus. Welcher der beiden Modi der Selbstregulation zum Einsatz kommt, hängt einerseits von unterschiedlichen – chronischen und situativen – Faktoren ab (*input variables*) und hat andererseits spezifische Konsequenzen (*output variables*). Ein Überblick über die beiden Foki sowie die auslösenden Faktoren und spezifischen Konsequenzen liefert Abbildung 3. Im Folgenden werden die beiden Foki kurz dargestellt.

**Promotion-Fokus.** Nach Higgins (1997) findet Selbstregulation mit Promotion-Fokus statt, wenn einer der drei folgenden Faktoren gegeben ist: a) Bedürfnis nach Wachstum, Selbstverwirklichung und Entwicklung (*nurturance need*), b) chronisch starke

Verfügbarkeit von Idealen oder c) Salienz der Möglichkeit von Gewinnen versus Nichtgewinnen. Wenn Selbstregulation mit Promotion-Fokus stattfindet, handelt es sich bei den angestrebten Zielzuständen um Hoffnungen, Wünsche oder Bestrebungen. Durch das Verfolgen solcher Ziele nähern sich Individuen der Person an, die sie idealerweise sein wollen (*ideal self*). Promotion-Ziele werden auch als Maximalziele bezeichnet (Brendl & Higgins, 1996).

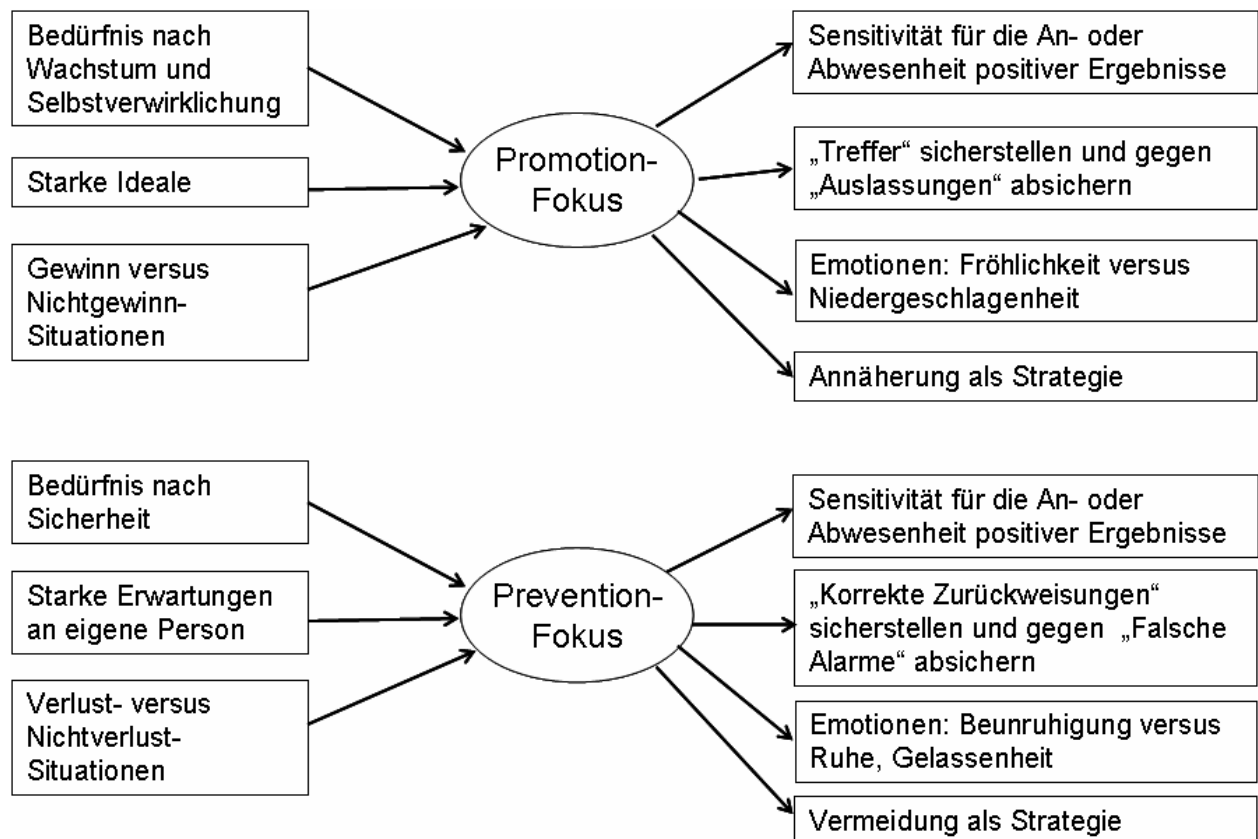


Abbildung 3. Grundannahmen der Theorie des Regulationsfokus (modifiziert nach Higgins, 1997).

Zu den spezifischen Konsequenzen des Promotion-Fokus zählt eine Sensitivität für die An- beziehungsweise Abwesenheit *positiver* Ergebnisse. Eine weitere spezifische Konsequenz ist *Annäherung* als bevorzugte Strategie (vgl. Higgins, Roney, Crowe & Hymes, 1994): Promotion-Ziele können grundsätzlich erreicht werden, indem eine Übereinstimmung zwischen der tatsächlichen Situation und dem erwünschten Zielzustand angestrebt wird (*approaching a match*) oder indem eine mangelnde Übereinstimmung mit dem erwünschten Zielzustand vermieden wird (*avoiding a*

*mismatch*). Obwohl Promotion-Ziele durch Annäherungs- und Vermeidungsverhalten erreicht werden können, ist Annäherung die bevorzugte Strategie. Eine weitere spezifische Konsequenz des Promotion-Fokus besteht in einer Tendenz zu risikoreichem Verhalten (*risky bias*), die in Signal-Detektionstheorie-Studien gezeigt werden konnte (Crowe & Higgins, 1997). Probanden mit Promotion-Fokus stellen „Treffer“ sicher und sichern sich gegen „Auslassungen“ ab. Schließlich zählen zu den Konsequenzen auch spezifische emotionale Reaktionen bei Erfolg oder Misserfolg. Da dieser Punkt für die vorliegende Arbeit zentral ist, wird er in Kapitel 3.2.3 gesondert behandelt.

**Prevention-Fokus.** Selbstregulation mit Prevention-Fokus findet statt, wenn einer der drei folgenden Faktoren gegeben ist: a) Bedürfnis nach Sicherheit und Schutz (*security need*), b) chronisch starke Verfügbarkeit von Erwartungen an die eigene Person (*oughts*) oder c) Salienz der Möglichkeiten von Verlusten versus Nichtverlusten. Bei den angestrebten Zielzuständen handelt es sich um Verantwortlichkeiten oder Verpflichtungen. Das Erreichen von Prevention-Zielen vermittelt ein Gefühl von Sicherheit. Durch das Verfolgen solcher Ziele nähern sich Individuen der Person an, die sie glauben, sein zu sollen (*ought self*). Prevention-Ziele werden auch als Minimalziele bezeichnet (Brendl & Higgins, 1996).

Zu den spezifischen Konsequenzen des Prevention-Fokus zählt eine Sensitivität für die An- beziehungsweise Abwesenheit *negativer* Ergebnisse. Eine weitere spezifische Konsequenz ist *Vermeidung* als bevorzugte Strategie (vgl. Higgins et al., 1994): Prevention-Ziele können erreicht werden, indem eine Übereinstimmung zwischen der tatsächlichen und der befürchteten Situation vermieden wird (*avoiding a match*) oder indem eine mangelnde Übereinstimmung mit dem befürchteten Zustand angestrebt wird (*approaching a mismatch*). Obwohl Prevention-Ziele durch Vermeidungs- und durch Annäherungsverhalten erreicht werden können, ist Vermeidung die bevorzugte Strategie. Eine weitere spezifische Konsequenz des Prevention-Fokus besteht in einer Tendenz zu konservativem Verhalten (*conservative bias*): Im Gegensatz zu Probanden mit Promotion-Fokus stellen Probanden mit Prevention-Fokus in Signal-Detektionstheorie-Studien „korrekte Zurückweisungen“ sicher und sichern sich gegen „falsche Alarme“ ab (Crowe & Higgins, 1997). Schließlich zählen zu den Konsequenzen



wiederum spezifische emotionale Reaktionen bei Erfolg oder Misserfolg (siehe Kapitel 3.2.3).

**Chronischer versus situativer Regulationsfokus.** Menschen haben aufgrund von Sozialisationserfahrungen einen chronischen Promotion- oder Prevention-Fokus: Higgins (1997; vgl. auch Higgins & Silberman, 1998) geht davon aus, dass Interaktionen zwischen Kindern und ihren Eltern, in denen Wachstum und Weiterentwicklung im Vordergrund stehen, dazu führen, dass Kinder einen chronischen Promotion-Fokus ausbilden. Umgekehrt führen Eltern-Kind-Interaktionen, in denen Sicherheit, Verantwortlichkeiten und der Schutz vor möglichen Gefahren im Vordergrund stehen, zur Ausbildung eines chronischen Prevention-Fokus. Unabhängig von den chronisch ausgebildeten Foki können Merkmale der Situation vorübergehend einen situativen Fokus induzieren: Die Salienz der Möglichkeit von Gewinnen induziert einen Promotion-Fokus; die Salienz der Möglichkeit von Verlusten hingegen einen Prevention-Fokus.

**Regulatorischer Fit.** Wie in den vorangegangenen Abschnitten gezeigt, können Promotion-Ziele sowohl durch Annäherungs- als auch durch Vermeidungsverhalten erreicht werden. Ebenso können Prevention-Ziele durch Vermeidungs-, aber auch durch Annäherungsverhalten erreicht werden. Es gibt zwar sowohl für Promotion-Ziele als auch für Prevention-Ziele jeweils eine Strategie, die besser dieser Art von Zielen *passt* (Higgins et al., 1994), aber es wird nicht davon ausgegangen, dass diese Ziele nur auf jeweils eine Art erreicht werden können.

Im Rahmen der Theorie des Regulationsfokus werden verschiedene konzeptuelle Ebenen unterschieden (z.B. *angestrebter Zielzustand*: Anwesenheit von Erfolg oder Abwesenheit von Misserfolg; *Strategie*: Annäherung oder Vermeidung; *chronisch verfügbare Standards*: Ideale und Wünsche oder Verpflichtungen und Erwartungen). Zwischen den Inhalten dieser verschiedenen Ebenen gibt es keine feste Verknüpfung, sondern nur unterschiedliche Grade an Passung. Daher können zwei verschiedene Konstellationen unterschieden werden: Einerseits gibt es Situationen, in denen eine Passung zwischen diesen verschiedenen Ebenen vorliegt (z.B. eine Passung zwischen der Art des Ziels und der Strategie, die angewandt wird, um es zu erreichen). Für Konstellationen dieser Art hat Higgins (2000; siehe auch Shah, Higgins & Friedman, 1998; Aaker & Lee, 2006) den Ausdruck „regulatorischer Fit“ (*regulatory fit*) geprägt.

Andererseits gibt es Situationen, in denen keine Passung zwischen diesen Ebenen herrscht. In diesem Fall spricht man von fehlendem regulatorischen Fit beziehungsweise von regulatorischem Non-Fit (*regulatory nonfit*).

Da mehr als zwei konzeptuelle Ebenen unterschieden werden (siehe auch Kapitel 3.4), existiert auch mehr als *eine* Form von regulatorischem Fit. In empirischen Studien wurde regulatorischer Fit auf unterschiedliche Art operationalisiert: Untersucht wurde beispielsweise die Passung zwischen chronischem Regulationsfokus (Promotion vs. Prevention) und Framing der Aufgabenstellung (Gewinn-Frame vs. Verlust-Frame, vgl. Shah et al., 1998), die Passung zwischen chronischem Regulationsfokus (Promotion vs. Prevention) und der Strategie, mit der Aufgaben verfolgt werden (Annäherung und Vermeidung, vgl. Shah et al., 1998; Camacho, Higgins & Luger, 2003), die Passung zwischen dem Thema einer Werbebotschaft (Promotion-Thema vs. Prevention-Thema) und dem Framing der Werbebotschaft (Gewinn-Frame vs. Verlust-Frame, vgl. Lee & Aaker, 2004). In der vorliegenden Arbeit wurde regulatorischer Fit als Passung zwischen dem chronischen Regulationsfokus (Prevention vs. Promotion) und dem situativ aktivierten Regulationsfokus operationalisiert (vgl. Studie 4).

In empirischen Studien konnte gezeigt werden, dass regulatorischer Fit eine Vielzahl von Variablen beeinflusst. So war beispielsweise die Performanz in Anagramm-Aufgaben unter Bedingungen von regulatorischem Fit besser als unter Nonfit-Bedingungen (Shah et al., 1998). Regulatorischer Fit wirkte sich auch auf Entscheidungsprozesse und Werturteile (z.B. Higgins, 2000; Avnet & Higgins, 2006), auf Freude an zielgerichteter Handlung (Freitas & Higgins, 2002), auf die Fähigkeit, Versuchungen zu widerstehen (Freitas, Liberman & Higgins, 2002), auf moralisches Urteilen (Camacho et al., 2003) und auf Informationsverarbeitung (z.B. Lee & Aaker, 2004; Cesario, Grant & Higgins, 2004) aus.

**Messung und Induktion.** Der chronische Regulationsfokus kann auf unterschiedliche Weise erfasst werden: Es existieren Skalen, die mit Hilfe von jeweils einer Subskala die Stärke des chronischen Promotion-Fokus und die Stärke des chronischen Prevention-Fokus erfassen. Die bekanntesten Maße sind der *Regulatory*

*Focus Questionnaire*<sup>10</sup> (Higgins et al., 2001) sowie die *Promotion- / Prevention Scale* (Lookwood, Jordan & Kunda, 2002). Eine andere Möglichkeit ist die Messung von Selbstdiskrepanzen (z.B. Higgins, Shah & Friedman, 1997): Die Probanden werden aufgefordert, Eigenschaften des idealen Selbst und des Selbst, wie es sein sollte, zu notieren. Anschließend schätzen die Probanden ein, inwiefern sie jede der Eigenschaften schon besitzen. Je nach Ziel der Untersuchung können bei dieser Methode verschiedene Werte analysiert werden. Berechnet werden *erstens* die Diskrepanzen zwischen dem aktuellen Selbst und dem idealen Selbst oder dem Selbst, wie es sein sollte. *Zweitens* werden die Reaktionszeiten gemessen, mit denen die Urteile erfolgen. Diese Vorgehensweise baut auf den Arbeiten von Fazio (1986) auf, der argumentiert: „The latency with which people can respond to an inquiry about their attitudes is considered to be a reflection of the accessibility of the attitudes“ (S. 215).

Auch zur Induktion eines situativen Regulationsfokus existieren mehrere Methoden. Eine Methode besteht darin, mit Hilfe von Priming das Wissen um das ideale Selbst oder das Selbst, wie es sein sollte, temporär verfügbar zu machen (z.B. Higgins et al., 1994; Pham & Avnet, 2004). Die Veränderung des Framings von Aufgaben stellt eine weitere Methode zur Induktion des situativen Regulationsfokus dar: Zu diesem Zweck wird durch die Formulierung der Aufgabenstellung die Salienz der Möglichkeit von Gewinnen versus Nicht-Gewinnen (Promotion-Fokus) beziehungsweise die Salienz der Möglichkeit von Verlusten versus Nicht-Verlusten (Prevention-Fokus) erhöht (z.B. Higgins et al., 1997; Freitas, Liberman, Salovey & Higgins, 2002). Es sind Varianten dieser beiden Methoden, die am häufigsten eingesetzt werden, um den Regulationsfokus situativ zu induzieren, doch es existieren auch weitere Methoden (z.B. Förster, Higgins & Idson, 1998; Friedman & Förster, 2001).

### 3.3.2 Regulationsfokus und emotionale Reaktionen

Während bisher keine empirischen Arbeiten zum Zusammenhang zwischen der Theorie des Regulationsfokus und der kognitiven Komponente subjektiven

<sup>10</sup> Der *Regulatory Focus Questionnaire* erfasst die Konstrukte „Promotion-Stolz“ (*promotion pride*) und „Prevention-Stolz“ (*prevention pride*). Diese Konstrukte beziehen sich auf eine individuelle Vorgeschichte erfolgreicher Selbstregulation mit Promotion- beziehungsweise mit Prevention-Fokus.

Wohlbefindens existieren, gibt es eine Reihe von Arbeiten zum Zusammenhang dieser Theorie mit affektiven Reaktionen. Zu den spezifischen Konsequenzen von Selbstregulation mit Promotion-Fokus und Selbstregulation mit Prevention-Fokus zählen Unterschiede in der emotionalen Reaktion auf Erfolg und Misserfolg. Es lassen sich zwei zentrale Aussagen bezüglich des Zusammenhangs von Regulationsfokus und Emotionen treffen: *Erstens* bestimmt der (chronisch oder situativ) dominierende Regulationsfokus die *Art* der emotionalen Reaktion (Kapitel 3.2.3.1). Und *zweitens* beeinflusst die Stärke des Regulationsfokus die *Häufigkeit* und *Intensität* der erlebten Emotionen (Kapitel 3.2.3.2).

### 3.3.2.1 Art der emotionalen Reaktion

Der Regulationsfokus einer Person bestimmt die Art der emotionalen Reaktion auf Erfolg beziehungsweise Misserfolg: Während der Prevention-Fokus mit Ruhe und Gelassenheit versus Unruhe, Beunruhigung und Nervosität (*quiescence-agitation related emotions*) einhergeht, ist der Promotion-Fokus mit Emotionen auf der Dimension Fröhlichkeit versus Niedergeschlagenheit und Frustration (*cheerfulness-dejection related emotions*) assoziiert. Die Unterscheidung zwischen unruhe- versus gelassenheitsbezogenen Emotionen einerseits und fröhlichkeits- versus niedergeschlagenheitsbezogenen Emotionen andererseits trifft Higgins (1997; 1987; vgl. auch Carver, 2001; 2004a) auf der Basis eines breiten theoretischen wie empirischen Hintergrunds. Belege für den Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus und diesen beiden Arten von Emotionen fanden Higgins und Kollegen sowohl für den chronischen Regulationsfokus als auch für den situativen Fokus:

**Chronischer Fokus.** Straumann und Higgins (1988) untersuchten den Zusammenhang zwischen verschiedenen Formen von Selbstdiskrepanzen und zwei verschiedenen affektiven Störungen: Angst und Depression. Die Stärke der Diskrepanz zwischen dem aktuellen Selbst und dem *idealen Selbst* korrelierte mit Depression, aber nicht mit Angst. Higgins (1997) interpretiert diese Diskrepanz als Zeichen für misslingende Regulation mit Promotion-Fokus. Im Gegensatz dazu spiegelt sich misslingende Regulation mit Prevention-Fokus in einer Diskrepanz zwischen dem aktuellen Selbst und dem Selbst, wie es sein *sollte*, wider. Diese Diskrepanz korrelierte mit Angst, nicht jedoch mit Depression.

**Situativer Fokus.** In einer anderen Studie untersuchten Higgins, Bond, Klein und Strauman (1986, Studie 2) den Einfluss von situativ zugänglichen Selbstdiskrepanzen und niedergeschlagenheits- beziehungsweise unruhebezogenen Emotionen. Zu diesem Zweck primten die Autoren Selbstdiskrepanzen, indem sie die Probanden aufforderten, entweder über die Person nachzudenken, die sie idealerweise sein wollten, oder über die Person nachzudenken, die sie glaubten sein zu sollen. Das Priming bewirkte einen Anstieg an niedergeschlagenheitsbezogenen Emotionen bei Probanden, die über ihr Idealselbst nachgedacht hatten, und einen Anstieg an unruhebezogenen Emotionen bei Probanden, die über die Person nachgedacht hatten, die sie glaubten sein zu sollen. Allerdings traten diese Effekte nur dann auf, wenn die Probanden in einem Vortest von Selbstdiskrepanzen in beiden Bereichen berichtet hatten. In diesem Fall sorgte die Aktivierung von Gedanken an eine der beiden Formen von Selbstdiskrepanzen für einen Anstieg der entsprechenden Emotionen. Bei Probanden, die im Vortest keinerlei Selbstdiskrepanzen berichtet hatten, hatte das Priming hingegen keinen Effekt.

Ob Selbstregulation mit Promotion- oder mit Prevention-Fokus erfolgt, hängt nicht nur davon ab, ob Wissen um das ideale Selbst oder Wissen um Erwartungen an das Selbst salient ist. Auch die Salienz der Möglichkeit von Gewinnen (vs. Nichtgewinnen) und Verlusten (vs. Nichtverlusten) gehört zu den Input-Faktoren (vgl. Abbildung 3). Roney, Higgins und Shah (1995) konnten zeigen, dass die Art der emotionalen Reaktion auf Erfolg und Misserfolg in einer Aufgabe davon abhängig war, ob durch das Framing der Aufgabe die Möglichkeit von Gewinn (Promotion-Fokus) oder die Möglichkeit von Verlust (Prevention-Fokus) salient gemacht worden war.

### 3.3.2.2 Häufigkeit und Intensität der erlebten Emotion

Der chronische Regulationsfokus beeinflusst nicht nur die Art der emotionalen Reaktion, sondern auch die Intensität und Häufigkeit der entsprechenden Emotionen. Dies gilt wiederum für den chronischen wie für den situativen Fokus:

**Chronischer Fokus und die Häufigkeit und Intensität von Emotionen.** Higgins, Shah und Friedman (1997, Studien 1 bis 3) untersuchten die Hypothese, dass die Stärke des Regulationsfokus den Zusammenhang zwischen der (Nicht-)Erreichung chronischer Ziele und der emotionalen Reaktion darauf moderiert. Insbesondere erwarteten sie, (a) dass eine Diskrepanz zwischen der Situation, wie sie tatsächlich ist,

und der Situation, wie sie *idealerweise* sein könnte (*actual/ideal discrepancy*), besonders dann zu niedergeschlagenheitsbezogenen Emotionen (*dejection related emotions*) führt, wenn der Promotion-Fokus stark ausgeprägt ist. Im Gegensatz dazu erwarteten sie, (b) dass eine Diskrepanz zwischen der Situation, wie sie tatsächlich ist, und der Situation, wie sie sein *sollte* (*actual/ought discrepancy*), besonders dann zu unruhebezogenen Emotionen (*agitation related emotions*) führt, wenn der Prevention-Fokus stark ausgeprägt ist.

In ihren Studien forderten sie die Probanden auf, Attribute aufzulisten, die beschreiben, wie die eigene Person *idealerweise* sein könnte (*ideal self*). Im Anschluss an die Nennung jedes Adjektivs mussten die Probanden angeben, wie sehr sie diese Eigenschaft *idealerweise* besitzen wollten und wie sehr sie sie tatsächlich besaßen. Die Diskrepanz zwischen der tatsächlichen und der idealen Situation wurde berechnet (*actual/ideal discrepancy*), indem für jedes Adjektiv die Differenz der beiden Bewertungen gebildet wurde und alle Differenzen aufsummiert wurden.

Auf die gleiche Weise wurde auch die Diskrepanz zwischen der tatsächlichen Situation und der Situation, wie sie sein sollte, berechnet. Wiederum wurden die Probanden aufgefordert, Attribute aufzulisten, die beschreiben, wie die eigene Person ihrer Meinung nach sein sollte (*ought self*). Nach der Nennung jedes Adjektivs mussten die Probanden angeben, wie sehr sie glaubten, die entsprechende Eigenschaft haben zu sollen, und wie sehr sie sie tatsächlich besaßen. Für alle Adjektive wurden die Differenzen der beiden Bewertungen berechnet und aufsummiert (*actual/ought discrepancy*).

Die Forscher erfassten jedoch nicht nur die Adjektive und deren Bewertungen, sondern maßen auch die Reaktionszeit, mit der die Adjektive genannt und die Urteile getroffen wurden. Der Argumentation von Fazio (1986; 1995) in Bezug auf die Stärke von Einstellungen folgend nahmen sie an, dass stärkere Wissensinhalte besser verfügbar sein sollten als schwächere und somit schneller genannt beziehungsweise beurteilt werden sollten. Die Stärke des Regulationsfokus wurde also operationalisiert als Verfügbarkeit von Idealen (Promotion-Fokus) beziehungsweise als Verfügbarkeit von Verpflichtungen und Erwartungen an die eigene Person (Prevention-Fokus): Je niedriger die Latenzzeit der Benennung und Bewertung der Ideale war, desto stärker war der

Promotion-Fokus, und je niedriger die Latenzzeit der Benennung und Bewertung von Verpflichtungen und Erwartungen war, desto stärker war der Prevention-Fokus.

Schließlich erfassten Higgins und Kollegen noch die Häufigkeit (Studien 1 und 2) beziehungsweise die Intensität (Studie 3), mit der die Probanden niedergeschlagenheitsbezogene Emotionen (zum Beispiel „enttäuscht“ und „traurig“) und unruhebezogene Emotionen (zum Beispiel „aufgeregt“ und „angespannt“) in der vorangegangenen Woche empfunden hatten.

Die Ergebnisse entsprachen den Hypothesen: Eine Diskrepanz zwischen der idealen und der tatsächlichen Situation ging einher mit niedergeschlagenheitsbezogenen Emotionen. Die Stärke dieses Zusammenhangs nahm in dem Maß zu, in dem die Stärke des Promotion-Fokus anstieg. Eine Diskrepanz zwischen der tatsächlichen Situation und der Situation, wie sie sein sollte, ging dagegen mit unruhebezogenen Emotionen einher. Die Stärke dieses Zusammenhangs nahm in dem Maß zu, in dem die Stärke des Prevention-Fokus anstieg.

In keiner der Studien war die Größe der Diskrepanzen korreliert mit der Stärke des Promotion- oder Prevention-Fokus. Mit anderen Worten: Es war *nicht* der Fall, dass der Promotion-Fokus insbesondere bei den Probanden stark ausgeprägt war, die eine starke Abweichung der tatsächlichen von der idealen Situation berichteten. Ebenso war es *nicht* der Fall, dass der Prevention-Fokus dann besonders stark ausgeprägt war, wenn die tatsächliche Situation stark von der Situation abwich, wie sie sein sollte. Vielmehr moderierte die Stärke der jeweiligen Regulationsfoki die emotionale Reaktion auf die Diskrepanz: Je stärker der Promotion-Fokus war, desto größer war die Intensität der niedergeschlagenheitsbezogenen Emotionen bei einer Diskrepanz zwischen dem tatsächlichen und dem idealen Selbst. Und je stärker der Prevention-Fokus war, desto größer war die Intensität der unruhebezogenen Emotionen bei einer Diskrepanz zwischen dem tatsächlichen Selbst und dem Selbst, wie es sein sollte.

Der Regulationsfokus bestimmt nicht nur – wie eben gezeigt – die Intensität emotionaler Reaktionen auf unterschiedliche Formen von Selbst-Diskrepanzen, sondern auf die Intensität der emotionalen Reaktion auf objektiv identische Ereignisse: Idson, Liberman und Higgins (2000) untersuchten die Hypothese, dass Gewinne positiver bewertet werden als Nicht-Verluste und dass Verluste negativer bewertet werden als

Nicht-Gewinne, auch wenn das Ergebnis objektiv gleich ist (z.B. der gleiche Geldbetrag). Promotion-Ziele sind gemäß der Theorie des Regulationsfokus Maximalziele, Prevention-Ziele sind hingegen Minimalziele. Erfolg bei einem Maximalziel sollte daher eine größere positive hedonistische Intensität haben als Erfolg bei einem Minimalziel. Umgekehrt sollte Misserfolg bei einem Minimalziel zu einer stärkeren negativen hedonistischen Intensität führen als Misserfolg bei einem Maximalziel. Idson und Kollegen (2000, Studie 3) untersuchten die Reaktionen von Probanden mit chronischem Promotion-Fokus versus Prevention-Fokus auf (falsches) Erfolgs- oder Misserfolgsfeedback in einer Anagramm-Aufgabe. Probanden mit Promotion-Fokus reagierten stärker positiv auf Erfolgsfeedback als Probanden mit Prevention-Fokus. Insbesondere empfanden sie stärkere fröhlichkeitsbezogene Emotionen (positive Promotionadjektive); bei gelassenheitsbezogenen Emotionen (positive Preventionadjektive) unterschieden sich die beiden Gruppen nicht. Probanden mit Prevention-Fokus reagierten stärker negativ auf Misserfolgsfeedback als Probanden mit Promotion-Fokus. Insbesondere empfanden sie stärkere unruhebezogene Emotionen (negative Preventionadjektive); bei niedergeschlagenheitsbezogenen Emotionen (negative Promotionadjektive) unterschieden sich die beiden Gruppen wiederum nicht.

Die hier beschriebenen Studien belegen, dass der chronische Regulationsfokus nicht nur die Art, sondern auch die Intensität der emotionalen Reaktion auf selbstregulatorische Erfolge und Fehlschläge beeinflusst.

### ***Situativ induzierter Fokus und die Häufigkeit und Intensität von Emotionen.***

Effekte auf die emotionale Reaktion lassen sich auch dann nachweisen, wenn nicht der chronische Fokus gemessen, sondern der Regulationsfokus situativ induziert wird. Dies zeigten Higgins, Shah und Friedman (1997, Studie 4), indem sie die Probanden einen vermeintlichen Gedächtnistest ausführen ließen, danach falsches Feedback zurückmeldeten und anschließend die emotionalen Reaktionen der Probanden erfassten. Das Experiment lief - abgesehen von zwei experimentellen Manipulationen - für alle Probanden identisch ab. Die *erste* experimentelle Manipulation bestand in dem Framing, das heißt in der Instruktion, mit welcher der Gedächtnistest eingeführt wurde. Die eine Hälfte der Probanden wurde informiert, dass die Höhe der vorgesehenen Aufwandsentschädigung \$ 5,00 betrage. Diesen Probanden wurde in Aussicht gestellt,



einen *zusätzlichen Dollar* zu erhalten, wenn sie im Gedächtnistest ein bestimmtes *Kriterium überschritten* (Induktion eines situativen Promotion-Fokus). Die andere Hälfte wurde informiert, dass die Höhe der vorgesehenen Aufwandsentschädigung \$ 6,00 betrage. Diesen Probanden wurde angekündigt, dass sie *einen Dollar verlören*, wenn sie im Gedächtnistest ein bestimmtes *Kriterium unterschritten* (Induktion eines situativen Prevention-Fokus). Das Kriterium für Erfolg und Misserfolg war in beiden Fällen identisch. Darüber hinaus war durch diese Manipulation auch gewährleistet, dass die Konsequenzen von Erfolg (\$ 6,00) und Misserfolg (\$ 5,00) identisch waren. Die *zweite* experimentelle Manipulation bestand in dem Feedback, das den Probanden zurückgemeldet wurde. Jeweils die Hälfte der Probanden mit induziertem Promotion-Fokus und die Hälfte der Probanden mit induziertem Prevention-Fokus erhielten – unabhängig von ihrer tatsächlichen Leistung – positives Feedback, die jeweils andere Hälfte erhielt negatives Feedback. Als abhängige Variable wurden Emotionen erfasst, die entweder der Dimension Fröhlichkeit versus Niedergeschlagenheit oder der Dimension Beunruhigung versus Gelassenheit zugeordnet werden konnten. Wie erwartet, führte positives Feedback zu einem Anstieg positiver Emotionen und negatives Feedback zu einem Anstieg negativer Emotionen. Higgins und Kollegen sprechen von Feedback-konsistenten emotionalen Reaktionen. In Abhängigkeit von der Art des Framings des angeblichen Gedächtnistests empfanden die Probanden jedoch *unterschiedliche positive* Emotionen nach positivem Feedback beziehungsweise *unterschiedliche negative* Emotionen nach negativem Feedback: Fröhlichkeitsbezogene Emotionen waren bei positivem Feedback stärker nach der Induktion eines Promotion-Fokus als nach der Induktion eines Prevention-Fokus, während gelassenheitsbezogene Emotionen stärker nach der Induktion eines Prevention-Fokus als nach der Induktion eines Promotion-Fokus waren. Parallel dazu waren niedergeschlagenheitsbezogene Emotionen bei negativem Feedback stärker nach der Induktion eines Promotion-Fokus als nach der Induktion eines Prevention-Fokus, während unruhebezogene Emotionen stärker nach der Induktion eines Prevention-Fokus als nach der Induktion eines Promotion-Fokus waren. Die Ergebnisse dieser Studie belegen, dass der *situative* Regulationsfokus – ebenso wie der *chronische* – nicht nur die Art der emotionalen Reaktion beeinflusst, sondern auch die Intensität (vgl. auch Idson et al., 2000, Studie 2).

### 3.4 Vergleich des Dualismus zwischen Annäherung und Vermeidung und der Theorie des Regulationsfokus

Das Annäherungs-Vermeidungsprinzip ist in zahlreiche psychologische Theorien eingegangen (siehe Kapitel 3.1). Traditionell wird ein Dualismus zwischen Annäherung und Vermeidung postuliert: Die Annäherung an angenehme Zielzustände wird mit der Vermeidung unangenehmer Zielzustände kontrastiert. Dabei wird nicht zwischen verschiedenen Arten von angestrebten beziehungsweise zu vermeidenden Zielzuständen unterschieden. Im Gegenteil: Positive und nicht-negative Zielzustände werden explizit gleichgesetzt (vgl. beispielsweise die Gleichsetzung von Belohnung und dem Ausbleiben von Strafe bei Gray, 1982). Ebenso wenig wird zwischen verschiedenen Arten des Anstrebens oder Vermeidens unterschieden. Weiterhin wird Vermeidungsverhalten – ausgelöst durch die Wahrnehmung bedrohlicher Stimuli – mit behavioraler Inhibition verknüpft, während Annäherungsverhalten – ausgelöst durch die Wahrnehmung von Anreizen – mit behavioraler Produktion verknüpft wird (vgl. Atkinson, 1964). Schließlich sind gemäß der traditionellen Sicht positiver und negativer Affekt jeweils fest an ein Verhaltenssystem (Annäherung oder Vermeidung) gebunden (vgl. Kapitel 3.2). Von einem Dualismus wird gesprochen, da die Valenz des auslösenden Reizes (positiv bzw. negativ) fest mit jeweils *einer* Verhaltenstendenz (Annäherung bzw. Vermeidung) und Affekt *einer* Valenz (positiv bzw. negativ) verknüpft ist.

Die Theorie des Regulationsfokus (Higgins, 1997; 1998) überwindet den Dualismus von Annäherungs- und Vermeidungsverhalten, indem verschiedene Analyseebenen unterschieden (z.B. Zielzustand, Strategie, hedonistischer Wert u.a.) und die Inhalte der verschiedenen Ebenen *nicht fest verknüpft* werden. Tabelle 1 liefert einen Überblick über die Unterschiede zwischen dem traditionellen Annäherungs-Vermeidungsdualismus und den Annahmen der Theorie des Regulationsfokus. Die Unterschiede werden im Folgenden überblicksartig dargestellt (vgl. Keller, 2004). Wegen der besonderen Bedeutung von Affekt für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit wird dieser Punkt ausführlicher behandelt.

Im Rahmen der Theorie des Regulationsfokus werden verschiedene Zielzustände unterschieden. Angestrebte Zielzustände können demnach nicht nur in der *Anwesenheit* positiver Zielzustände (z.B. Belohnung oder Erfolg) bestehen, sondern auch in der

## Annäherungs- und Vermeidungsregulation

---

Tabelle 1

*Vergleich des klassischen Annäherungs-Vermeidungsdualismus mit der Theorie des Regulationsfokus.*

---

<b>Annäherungs-Vermeidungsdualismus</b>	<b>Theorie des Regulationsfokus</b>
Angestrebte Zielzustände	
Anwesenheit von Erfolg oder Belohnung	Anwesenheit von Erfolg oder Belohnung und Abwesenheit von Misserfolg oder Strafe
Zu vermeidende Zielzustände	
Abwesenheit von Misserfolg oder Strafe	Anwesenheit von Misserfolg oder Strafe und Abwesenheit von Erfolg oder Belohnung
Das Angenehme ( <i>pleasure</i> )	
Anwesenheit positiver Zielzustände	Anwesenheit positiver Zielzustände und Abwesenheit negativer Zielzustände
Das Unangenehme ( <i>pain</i> )	
Anwesenheit negativer Zielzustände	Anwesenheit negativer Zielzustände und Abwesenheit positiver Zielzustände
Strategie, um angenehmen Zielzustand zu erreichen	
Annäherung	Annäherung und Vermeidung
Strategie, um unangenehmen Zielzustand zu vermeiden	
Vermeidung	Vermeidung und Annäherung
Annäherungsverhalten durch...	
...behaviorale Produktion	...behaviorale Produktion und ...behaviorale Inhibition
Vermeidungsverhalten durch...	
...behaviorale Inhibition	...behaviorale Inhibition und ...behaviorale Produktion

---

Abwesenheit negativer (z.B. Abwesenheit von Strafe oder Misserfolg). Analog dazu kann Vermeidung darin bestehen, die Anwesenheit negativer Zielzustände (z.B. Strafe oder Misserfolg) oder die Abwesenheit positiver Zielzustände zu vermeiden (z.B. fehlende Belohnung oder mangelnder Erfolg). Aufgrund dieser Unterscheidung wird das Angenehme (*pleasure*) im Rahmen der Theorie des Regulationsfokus nicht nur mit der Anwesenheit positiver Zielzustände gleichgesetzt, sondern umfasst auch die Abwesenheit negativer Zielzustände. Parallel dazu wird das Unangenehme (*pain*) nicht nur mit der Anwesenheit negativer Zielzustände gleichgesetzt, sondern umfasst auch die Abwesenheit positiver Zielzustände.

Eine weitere Unterscheidung betrifft die strategische Vorgehensweise, mit der Annäherungs- und Vermeidungsziele erreicht werden können. Die Annäherung an einen positiven Endzustand kann durch Maßnahmen erreicht werden, die den aktuellen Zustand mit dem erwünschten in Einklang bringen (*approaching a match*), oder durch Maßnahmen, die alles verhindern, was nicht in Einklang mit dem angestrebten Endzustand steht (*avoiding a mismatch*). Analog dazu kann Vermeidung negativer Zielzustände durch Maßnahmen erreicht werden, die verhindern, dass der aktuelle Zustand mit dem befürchteten übereinstimmt (*avoiding a match*), oder durch Maßnahmen, die mit dem befürchteten Zielzustand nicht vereinbar sind (*approaching a mismatch*).

Weiterhin erfolgt im Rahmen der Theorie des Regulationsfokus keine Verknüpfung von Annäherungs- versus Vermeidungsverhalten einerseits und behavioraler Produktion versus Inhibition andererseits. Carver und Scheier (1998) weisen ebenfalls auf diesen Punkt hin, wenn sie behaupten, dass die Unterscheidung zwischen Annäherungszielen und Vermeidungszielen unabhängig davon ist, ob ein Ziel aktiv oder passiv verfolgt wird: „[...] using an anti-goal doesn't necessarily imply restraint. Not-*being* doesn't necessarily mean not-*acting*. People can take active steps to escape from, or avoid, undesired conditions. Similarly, people can sometimes attain desired goals by simply waiting” (S. 92, Hervorhebung im Original).

Die für die vorliegende Arbeit wichtigste Unterscheidung zwischen dem traditionellen Annäherungs-Vermeidungsdualismus und der Theorie des Regulationsfokus betrifft die Verknüpfung von Annäherungs- und Vermeidungsregulation und Affekt. Wie oben

ausgeführt, sind in den traditionellen Ansätzen Annäherungs- und Vermeidungsregulation fest mit affektiven Reaktionen jeweils einer Valenz verknüpft: Annäherungsregulation wird aktiviert durch positive Anreize und ist verknüpft mit positiven affektiven Reaktionen, während Vermeidungsregulation durch bedrohliche Stimuli aktiviert wird und mit negativen affektiven Reaktionen verknüpft ist.

Die Theorie des Regulationsfokus unterscheidet sich im Hinblick auf die affektiven Konsequenzen von den traditionellen Ansätzen im Wesentlichen in zwei Punkten: *Erstens* können nach diesem Ansatz Annäherungsregulation und Vermeidungsregulation sowohl positive als auch negative affektive Konsequenzen haben. *Zweitens* unterscheiden sich die positiven affektiven Konsequenzen, die mit dem Annäherungssystem verknüpft sind, von den positiven affektiven Konsequenzen, die mit dem Vermeidungssystem verknüpft sind. Carver (2001; 2004a, vgl. Abbildung 4) vertritt in neueren Arbeiten einen Ansatz, der in diesen Punkten mit der Arbeit von Higgins und Kollegen konvergiert und sich mit dem traditionellen Modell kontrastieren lässt. Die folgenden Ausführungen gelten daher gleichermaßen für die Arbeiten von Higgins (z.B. 1997; 1998) als auch für die von Carver. Im Folgenden werden diese Unterschiede näher erläutert.

Wenn eine Person bemüht ist, ein positives Ziel zu erreichen (Annäherungsverhalten), so ist es plausibel anzunehmen, dass sie froh, glücklich oder zufrieden sein wird, sollte ihr das Ziel gelingen. Doch was geschieht, wenn diese Person das Ziel nicht erreicht? In diesem Fall sollte nicht nur die Intensität der positiven affektiven Reaktion abnehmen, sondern eine negative affektive Reaktion (zum Beispiel Frustration oder Traurigkeit) eintreten. Dies wird jedoch von den traditionellen Ansätzen nicht vorhergesagt.

Analog ist es plausibel anzunehmen, dass eine Person Furcht empfindet oder nervös ist, wenn sie einer wahrgenommenen Bedrohung zu entgehen versucht (Vermeidungsregulation). Doch was geschieht, wenn ihr dies gelingt? In diesem Fall sollte wiederum nicht nur die Intensität der negativen affektiven Reaktion abnehmen, sondern auch eine positive affektive Reaktion (zum Beispiel Erleichterung) eintreten. Auch dies wird von den traditionellen Ansätzen nicht vorhergesagt.

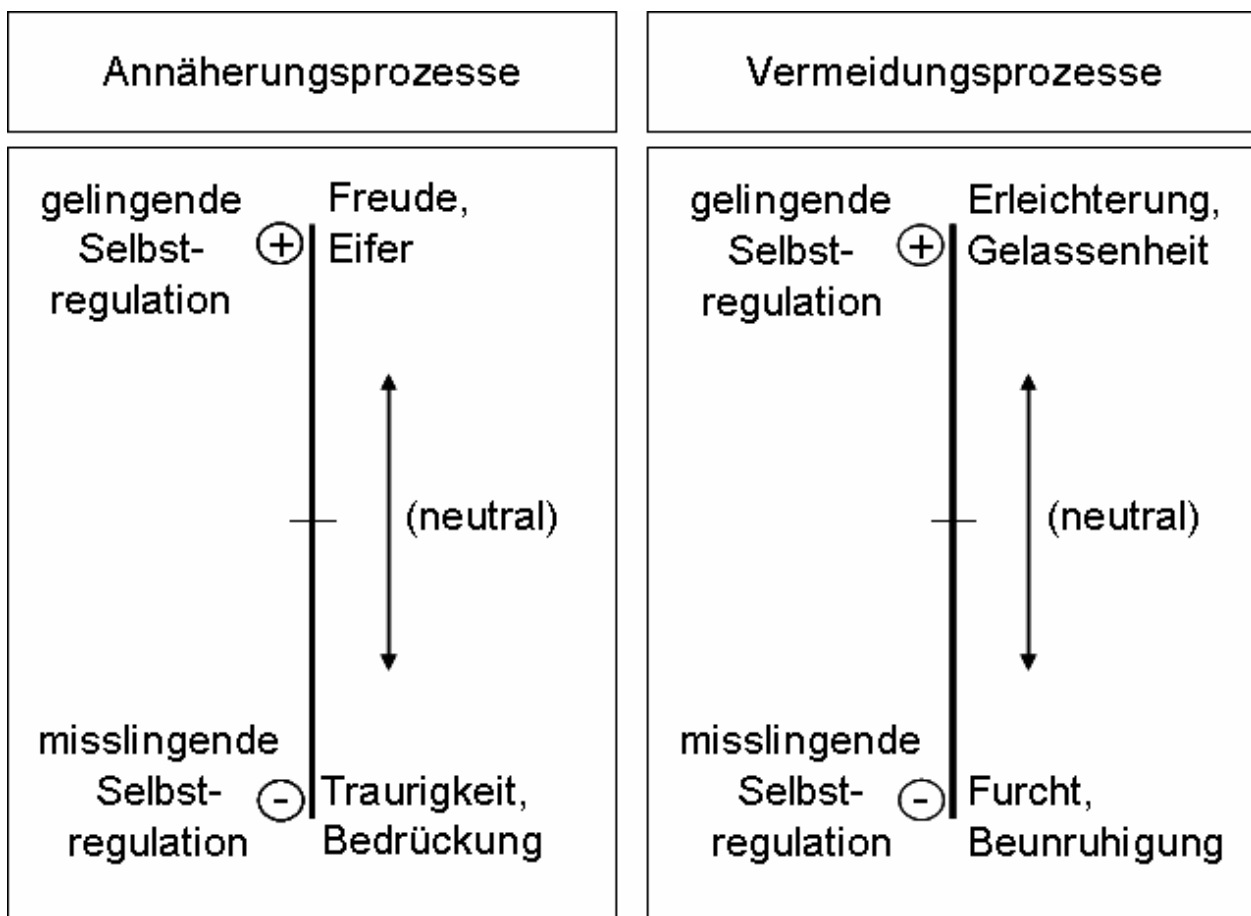


Abbildung 4. Annäherungsprozesse, Vermeidungsprozesse und Emotionen (modifiziert nach Carver, 2004).

Higgins (1997; siehe auch Higgins et al., 1999) und Carver (2001; 2004a) argumentieren, dass sowohl Annäherungs- als auch Vermeidungsverhalten positive und negative affektive Reaktionen evozieren kann. Welcher Valenz die affektive Reaktion ist, ist unabhängig davon, ob es sich um Annäherungs- oder Vermeidungsregulation handelt. Vielmehr hängt die Valenz davon ab, ob die Selbstregulation erfolgreich ist (positive affektive Reaktion) oder nicht (negative affektive Reaktion): „When self-regulation is working, people experience pleasure, and when it is not working, they experience pain. That is, people’s experience of pleasure and pain depends on the *self-regulatory effectiveness*“ (Higgins et al., 1999, S. 255, Hervorhebung im Original).

Der zweite wichtige Unterschied zwischen den hier diskutierten Ansätzen bezüglich des Zusammenhangs von Selbstregulation und affektiven Reaktionen betrifft nicht die Valenz der affektiven Reaktion, sondern die Art der konkreten positiven

beziehungsweise negativen Reaktion, die mit dem Annäherungs- und dem Vermeidungssystem verbunden ist. Grundsätzlich gilt, dass gelingende Selbstregulation zu positiven affektiven Konsequenzen und misslingende Selbstregulation zu negativen affektiven Konsequenzen führt (siehe z.B. Carver & Scheier, 1998). Diese Aussage ist jedoch sehr global. Auf der Basis der Unterscheidung von unterschiedlichen Modi der Selbstregulation ist es jedoch möglich, *differenzierte* Vorhersagen zu machen: „Doing well at moving toward an incentive is not the same experience as doing well at moving away from a threat“ (Carver, 2001, S. 347). Gelingt die Selbstregulation mit Promotion-Fokus, so führt dies zu fröhlichkeitsbezogenen Emotionen, misslingt sie, so führt dies zu niedergeschlagenheitsbezogenen Emotionen. Gelingende Selbstregulation mit Prevention-Fokus führt zu gelassenheitsbezogenen, misslingende hingegen zu unruhebezogenen Emotionen.

Bisher wurden nur die Unterschiede zwischen den traditionellen Ansätzen und dem Ansatz, den Higgins (1997) und Carver (2001; 2004a) vertreten, herausgestellt. Es gibt jedoch auch Übereinstimmungen an einem Ende des Pols: Im traditionellen Annäherungs-Vermeidungsdualismus wird Annäherungsverhalten mit den gleichen affektiven Reaktionen verknüpft, die auch Higgins und Carver für den Fall *gelingender* Annäherungsregulation annehmen, nämlich mit Eifer, Freude und Hochstimmung. Ebenso wird im Annäherungs-Vermeidungsdualismus Vermeidungsverhalten mit den gleichen affektiven Reaktionen verknüpft, die Higgins und Carver für den Fall *misslingender* Vermeidungsregulation annehmen, nämlich Furcht und Ängstlichkeit. Die jeweils anderen Pole – also die negative affektive Reaktion bei misslingender Annäherungsregulation und die positive affektive Reaktion bei gelingender Vermeidungsregulation – werden von den traditionellen Ansätzen vernachlässigt.

Bei der Vorstellung der Theorie des Regulationsfokus wurden auslösende Faktoren (*input variables*) und spezifische Konsequenzen (*output variables*) von Promotion- und Prevention-Fokus unterschieden. Wie dieser Überblick gezeigt hat, existieren sowohl auf der Seite der auslösenden Faktoren als auch auf der Seite der spezifischen Konsequenzen Unterschiede zwischen der Theorie des Regulationsfokus und der klassischen Konzeption des Annäherungs-Vermeidungsdualismus. Die Vorzüge des von Higgins und Carver vertretenen Ansatzes sind klar ersichtlich: Zum einen kann so das

Entstehen von unterschiedlichen positiven und unterschiedlichen negativen affektiven Reaktionen erklärt werden. Zum anderen wird dem Umstand Rechnung getragen, dass auch Vermeidungsregulation zu positivem Affekt führen kann.

Warum wurde hier so ausführlich auf die Unterschiede zwischen dem traditionellen Ansatz und der Theorie des Regulationsfokus eingegangen? In Kapitel 3.2 wurden die empirischen Befunde zum Zusammenhang zwischen Annäherungs- beziehungsweise Vermeidungsregulation und subjektivem Wohlbefinden dargestellt. Diese Zusammenhänge wären trivial, wenn Annäherungsverhalten tatsächlich nur mit positiven affektiven Reaktionen assoziiert wäre und dann festgestellt würde, dass Annäherungsverhalten und subjektives Wohlbefinden positiv korreliert sind, da positive Affektivität ja eine Komponente subjektiven Wohlbefindens darstellt (siehe Kapitel 2). Wenn jedoch – wie von Higgins als auch von Carver postuliert – Annäherungsregulation auch negative affektive Konsequenzen und Vermeidungsregulation auch positive affektive Konsequenzen haben kann, so sind diese Zusammenhänge nicht mehr als trivial zu bezeichnen.

### **3.5 Forschungsfrage**

Subjektives Wohlbefinden ist eines der höchsten Güter im menschlichen Leben. Menschen streben nach Wohlbefinden, setzen ihre Ziele im Leben in einer Art und Weise, von der sie annehmen, dass es dem Wohlbefinden förderlich ist, und regulieren ihr Verhalten im Hinblick auf diese Ziele.

Eine wichtige Unterscheidung in Bezug auf menschliches Verhalten ist die Unterscheidung zwischen Annäherungs- und Vermeidungsregulation. Die Forschung auf diesem Gebiet hat gezeigt, dass Annäherungsregulation mit hohem Wohlbefinden, Vermeidungsregulation hingegen mit niedrigem Wohlbefinden einhergeht (z.B. Roberson, 1990; Coats et al., 1996; Elliot et al., 1997; Emmons, 1996; Gable, 2006). Wie der Literaturüberblick in diesem Kapitel verdeutlicht hat, greift die Konzeption eines Annäherungs-Vermeidungs dualismus jedoch zu kurz. Die Theorie des Regulationsfokus (Higgins, 1997; Higgins, 1998) besagt, dass es zwei verschiedene Modi der Selbstregulation gibt: Selbstregulation mit Promotion-Fokus und Selbstregulation mit Prevention-Fokus. Der Annäherungs-Vermeidungs dualismus wird überwunden, indem



verschiedene konzeptuelle Ebenen (z.B. angestrebter Endzustand, Strategie zur Erreichung eines Ziels) unterschieden und die Inhalte der verschiedenen Ebenen *nicht* fest miteinander verknüpft werden. Insbesondere wird nicht davon ausgegangen, dass der Promotion-Fokus nur mit Annäherungsverhalten und mit positiven affektiven Reaktionen, der Prevention-Fokus hingegen nur mit Vermeidungsverhalten und negativen affektiven Reaktionen einhergeht.

Es stellt sich die Frage, ob die empirischen Befunde, die für den Zusammenhang zwischen der klassischen Konzeption des Annäherungs-VermeidungsDualismus gefunden wurden, auch dann noch Bestand haben, wenn dieser Dualismus zwischen Annäherung und Vermeidung – und insbesondere die Verknüpfung zwischen Annäherung und positivem Affekt beziehungsweise Vermeidung und negativem Affekt – aufgegeben wird.

An dieser Fragestellung setzen die empirische Untersuchungen der vorliegenden Arbeit an. Untersucht wird die Frage, ob es einen Zusammenhang zwischen den beiden Modi der Selbstregulation und Wohlbefinden gibt. Die Untersuchung des Zusammenhangs erfolgt aus zwei Blickwinkeln. *Erstens* wird Selbstregulation mit Promotion-Fokus und Selbstregulation mit Prevention-Fokus im Hinblick auf Wohlbefinden untersucht. Ist einer der Modi oder sind beide mit subjektivem Wohlbefinden assoziiert? Welcher Art ist der Zusammenhang? Gibt es Rahmenbedingungen, unter denen der Effekt verstärkt auftritt? – Zur Klärung dieser Fragen werden zunächst zwei korrelative Studien (Studien 1 und 2) berichtet, in denen ein Zusammenhang zwischen Promotion-Fokus und hohem Wohlbefinden einerseits und Prevention-Fokus und geringem Wohlbefinden andererseits nachgewiesen wird. Bei Studien 3 und 4 handelt es sich um experimentelle Studien, mit deren Hilfe die Wirkrichtung sowie Rahmenbedingungen des Zusammenhangs untersucht werden. Der Regulationsfokus wird in diesen ersten vier Studien auf verschiedenen konzeptuellen Ebenen betrachtet. Neben dem chronischen Regulationsfokus wird auch der situative Regulationsfokus sowie regulatorischer Fit untersucht. *Zweitens* wird in der vorliegenden Arbeit Wohlbefinden unter selbstregulatorischen Gesichtspunkten untersucht. In Studien 5a und 5b wird überprüft, welche Konsequenzen sich für die Forschung zu subjektivem Wohlbefinden ergeben, wenn man die Erkenntnisse aus der Forschung zur Theorie des Regulationsfokus beachtet.



## 4 Empirischer Teil

### 4.1 Studie 1

Bei Studie 1 handelte es sich um eine Korrelationsstudie, mit der ein erster Schritt zur Untersuchung des Zusammenhangs zwischen der Theorie des Regulationsfokus (Higgins, 1997) und subjektivem Wohlbefinden unternommen wurde.

Die zentrale Forschungsfrage von Studie 1 lautete, ob es einen Zusammenhang zwischen dem chronischen Promotion-Fokus und einem hohen Maß an Wohlbefinden einerseits und dem chronischen Prevention-Fokus und einem geringen Maß an Wohlbefinden andererseits gibt. Im Rahmen der Theorie des Regulationsfokus wird zwischen dem chronischen Regulationsfokus einer Person und dem situativen Regulationsfokus unterschieden. In Studie 1 wurde zunächst Zusammenhang von subjektivem Wohlbefinden mit dem chronischen Regulationsfokus untersucht.

Sowohl Selbstregulation mit Promotion-Fokus als auch Selbstregulation mit Prevention-Fokus haben positive und negative affektive Konsequenzen. In diesem Punkt unterscheidet sich die Theorie des Regulationsfokus von der klassischen Konzeption des Annäherungs-Vermeidungsdualismus, in der von einer festen Verknüpfung zwischen Annäherungsverhalten und positivem Affekt einerseits und Vermeidungsverhalten und negativem Affekt andererseits ausgegangen wird. Aufgrund dieses Unterschieds könnte man davon ausgehen, dass es keinen Zusammenhang zwischen Promotion-Fokus beziehungsweise Prevention-Fokus und subjektivem Wohlbefinden gibt.

Andererseits sind der Promotion-Fokus und der Prevention-Fokus mit unterschiedlichen Elementen verknüpft, die doch einen Zusammenhang mit Wohlbefinden vermuten lassen: Selbstregulation mit Promotion-Fokus beinhaltet das Streben nach Maximalzielen, also nach Idealen, Wünschen und Hoffnungen. Selbstregulation mit Prevention-Fokus hingegen beinhaltet das Streben nach Minimalzielen. Gemeint ist damit die Erfüllung von Verpflichtungen und Erwartungen an die eigene Person. Es wäre möglich, dass das Streben nach Idealen sowie Orientierung auf die Möglichkeit von Gewinn mit hohem Wohlbefinden einhergeht, während das

Streben nach der Erfüllung von Pflichten sowie Orientierung auf die Gefahr von Verlust mit geringem Wohlbefinden einhergeht. Aus diesem Grund wurde die Frage, ob es einen Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus und subjektivem Wohlbefinden gibt, in Studie 1 einer empirischen Prüfung unterzogen.

Neben den beiden zentralen Variablen – chronischer Regulationsfokus und subjektives Wohlbefinden – wurden in Studie 1 zwei weitere Variablen untersucht, die sich in früheren Studien als relevant für subjektives Wohlbefinden herausgestellt hatten: Relative Autonomie, mit der Menschen ihre Ziele verfolgen, und Bewertung der eigenen Ziele. Wie an anderer Stelle ausgeführt (siehe Kapitel 2.2.3), kann Verhalten auf einem Kontinuum der Selbstbestimmtheit angesiedelt werden (Deci & Ryan, 1985; Ryan & Deci, 2000). Die Regulation von Verhalten kann mehr oder weniger kontrolliert beziehungsweise autonom erfolgen. Von Kontrolliertheit wird gesprochen, wenn Probanden für ihre Ziele externale Gründe oder introjizierte Gründe anführen. Von Autonomie oder Selbstbestimmung spricht man, wenn Probanden identifizierte Gründe oder intrinsische Gründe nennen. Sheldon und Kollegen (Sheldon & Kasser, 1995; Sheldon & Elliot, 1998; 1999) wiesen in ihrer Forschung einen Zusammenhang zwischen Kontrolliertheit und geringem Wohlbefinden beziehungsweise zwischen Autonomie und hohem Wohlbefinden nach (vgl. auch Kapitel 2.2.3.3). Obwohl sich die Forschung zur Selbstbestimmtheit von Verhalten und die Theorie des Regulationsfokus unabhängig voneinander entwickelt haben, gibt es doch konzeptuelle Ähnlichkeiten. Sowohl Selbstregulation mit Prevention-Fokus als auch kontrolliertes Verhalten weisen einen starken Bezug zu Erwartungen an die eigene Person auf. Selbstregulation mit Promotion-Fokus hingegen weist ebenso wie autonomes Verhalten einen Bezug zu Selbstverwirklichung auf. Carver (1996) argumentiert: „In many ways it sounds as though self-determined behaviors reflect the operation of what Higgins calls ‘ideals’, whereas controlled behaviors reflect the operation of ‘oughts’” (S. 651). In der vorliegenden Studie wurde daher ein Zusammenhang von Promotion-Fokus und Autonomie einerseits und Prevention-Fokus und Kontrolliertheit andererseits erwartet.

Schließlich wurden noch die Bewertungen betrachtet, welche die Probanden hinsichtlich ihrer eigenen Ziele vornehmen. In der Studie wurde ein idiographisch-nomothetischer Ansatz verfolgt. Die Probanden wurden aufgefordert, ihre persönlichen

Ziele zu nennen (idiographischer Ansatz). Diese wurden jedoch anschließend im Hinblick auf verschiedene Kriterien bewertet (nomothetischer Ansatz) und durch diese Bewertung interindividuell vergleichbar.

### 4.1.1 Methode

#### 4.1.1.1 Stichprobe und Design

40 Studierende der Universität Mannheim (23 Frauen) nahmen an der Fragebogenstudie teil. Das Durchschnittsalter betrug 24.3 Jahre ( $SD = 3.07$ ). Für das Ausfüllen des mehrseitigen Fragebogens erhielten die Probanden einen Schokoladenriegel als Aufwandsentschädigung.

#### 4.1.1.2 Material

Der Fragebogen bestand aus vier Teilen. Die Konstrukte wurden in der folgenden Reihenfolge erhoben:

***Nennung und Bewertung von Annäherungszielen und Vermeidungszielen.*** Zu Beginn der Studie wurden die Probanden aufgefordert, sechs persönliche Annäherungsziele und sechs Vermeidungsziele zu nennen. Annäherungsziele wurden beschrieben als „Pläne, Zielsetzungen oder Projekte, die man über einen längeren Zeitraum hinweg verfolgen will bzw. erreichen möchte.“ Vermeidungsziele wurden als Ziele beschrieben, „die darin bestehen, dass etwas verhindert oder abgewendet werden soll“. Weiterhin enthielt die Instruktion den Hinweis, dass für die vorliegende Forschung Ziele aus verschiedenen Lebensbereichen (z.B. Studium, Freunde, Familie oder Freizeit) von Interesse seien. Nach der Auflistung der Annäherungsziele und Vermeidungsziele wurden die Probanden gebeten, jedes der genannten Annäherungsziele und Vermeidungsziele in Bezug auf drei Kriterien zu bewerten. Ziele lassen sich hinsichtlich einer ganzen Reihe von Kriterien bewerten (für einen Überblick siehe Emmons, 1989). In dieser Studie wurden insbesondere solche Kriterien ausgewählt, die sich in der Vergangenheit als relevant für subjektives Wohlbefinden erwiesen hatten (vgl. Brunstein, 1993). Bei diesen Kriterien handelte es sich um *Zuversicht* („Wie gut wird es Ihnen gelingen, das jeweilige Ziel zu erreichen?“), *Anstrengung* („Wie stark werden Sie sich in den nächsten Wochen bemühen, das

jeweilige Ziel zu erreichen?“) und *Erfolg in der Vergangenheit* („Wie erfolgreich waren Sie in der Vergangenheit bei der Verfolgung des jeweiligen Ziels?“). Die Antwort erfolgte auf einer Skala von -2 bis +2 mit den folgenden Ankern: „überhaupt nicht gut“ bis „sehr gut“ (Zuversicht), „überhaupt nicht stark“ bis „sehr stark“ (Anstrengung) und „überhaupt nicht erfolgreich“ bis „sehr erfolgreich“ (Erfolg in der Vergangenheit).

**Relative Autonomie.** Der zweite Teil des Fragebogens trug die Überschrift „Allgemeine Aussagen über persönliche Ziele“ und bestand aus einer deutschen Übersetzung des Selbstkonkordanz-Fragebogens von Sheldon und Elliot (1999; siehe auch Sheldon & Houser Marko, 2001). Mit Hilfe dieses Maßes wurde untersucht, wie die Probanden ihre eigenen Zielsetzungen *begründen*. Dieser Teil des Fragebogens bestand aus vier Items, von denen je zwei Items unterschiedliche Facetten von Kontrolliertheit und Autonomie erfassen: Die Items zur Messung von Kontrolliertheit lauteten „Die meisten Ziele verfolge ich, weil es von mir verlangt wird oder die Situation dies erfordert.“ (externale Regulation) und „Die meisten Ziele verfolge ich, weil ich mich schuldig fühlen oder schämen würde, wenn ich sie nicht verfolgen würde.“ (introjierte Regulation). Autonomie wurde mit den Items „Die meisten Ziele verfolge ich, weil ich glaube, dass es wirklich wichtig ist, diese Ziele zu verfolgen.“ (identifizierte Regulation) und „Die meisten Ziele verfolge ich wegen der Befriedigung oder Anregung, die ich durch die Verfolgung dieser Ziele erlebe.“ (intrinsische Regulation) gemessen. Anders als bei Sheldon und Kollegen wurden die Probanden in der vorliegenden Studie nicht aufgefordert, jedes einzelne Ziel mit Hilfe dieser vier Items zu bewerten. Vielmehr wurde nach einer Bewertung der Ziele im Allgemeinen gefragt. Die Probanden markierten den Grad ihrer Zustimmung zu jeder der Aussagen auf einer Skala von 1 (trifft überhaupt nicht zu) bis 7 (trifft genau zu). Die beiden Fragen zu Kontrolliertheit waren ebenso wie die beiden Fragen zu Autonomie korreliert ( $r = .35$  und  $r = .39$ , beide  $p < .05$ ) und wurden jeweils zu einem Index zusammengefasst. Um den Zweck dieses Fragebogens zu verschleiern und Effekte von Selbstpräsentation beziehungsweise sozialer Erwünschtheit zu vermeiden, wurden neben den vier inhaltlich interessierenden Items weitere vier Filleritems abgefragt. Dem Selbstkonkordanz-Fragebogen folgte vor der

Messung des subjektiven Wohlbefindens ein weiterer Fragebogen mit neutralen Filleritems<sup>11</sup>.

**Subjektives Wohlbefinden.** Zur Messung des subjektiven Wohlbefindens wurde eine abgewandelte Form der *Satisfaction with Life Scale* (Diener, Emmons et al., 1985) verwendet. Die Skala enthielt vier Items (z.B. „Ich bin momentan vollkommen zufrieden mit meinem Leben.“). Die Antworten erfolgten auf einer siebenstufigen Skala. Das Item „Mein Leben könnte glücklicher sein als es derzeit ist.“ (umgekehrt kodiert) korrelierte negativ mit der Gesamtskala<sup>12</sup> und wurde deswegen von der weiteren Analyse ausgeschlossen. Die Reliabilität der verbleibenden Skala war hoch (Cronbach's  $\alpha = .81$ ).

**Chronischer Regulationsfokus.** Der chronische Regulationsfokus wurde mit Hilfe des *Regulatory Concerns Questionnaire* (Keller, 2006) erfasst. Dieser besteht aus 18 Items. Neun Items bilden eine Subskala zur Messung des Prevention-Fokus (z.B. „Wenn ich mit negativen Erwartungen bezüglich meiner Fähigkeiten konfrontiert werde, fühle ich mich unter Druck gesetzt und angespannt.“); die übrigen neun Items bilden eine Subskala zur Messung des Promotion-Fokus (z.B. „Wenn ich mit negativen Erwartungen bezüglich meiner Fähigkeiten konfrontiert werde, spüre ich in mir den Ehrgeiz aufkommen, diese Erwartungen zu widerlegen.“). Die Probanden markierten den Grad ihrer Zustimmung auf einer Skala von 1 (trifft überhaupt nicht zu) bis 7 (trifft vollkommen zu; Cronbach's  $\alpha = .90$  und  $.70$  für die Prevention- bzw. die Promotion-Skala).

<sup>11</sup> Die Bildung der Indizes erfolgte in Analogie zu der Vorgehensweise von Sheldon und Elliot (Sheldon & Elliot, 1999). Die Korrelationen der Items, die zu jeweils einem Index zusammengefasst wurden, erwiesen sich in der vorliegenden Studie zwar als signifikant, waren jedoch nicht sehr hoch. Die geringe Höhe der Korrelationen lässt sich darauf zurückführen, dass die zwei Items jeweils verschiedene Aspekte von Kontrolliertheit beziehungsweise Autonomie erfassen. Aus inhaltlichen Gründen ist die Zusammenfassung sinnvoll, da die beiden Items zur Messung von Kontrolliertheit erfassen, inwiefern Ziele als von außen erwünscht oder erzwungen wahrgenommen werden, während die beiden Items zur Messung von Autonomie messen, inwiefern Ziele als durch die Person selbst initiiert wahrgenommen werden (vgl. auch Kapitel 2.2.3.3).

<sup>12</sup> Dieses Items korrelierte vor der Umpolung positiv mit jedem der drei anderen Items ( $.42 \leq r \leq .62$ , alle  $p < .01$ ). Es handelte sich bei dieser Frage um das einzige Item, das umgekehrt kodiert war. Daher ist es plausibel anzunehmen, dass die Probanden nicht erkannten, dass bei diesem Item *niedrige* Werte auf der Skala *hohes* Wohlbefinden indizierten.

#### 4.1.2 Ergebnisse und Diskussion

Das Ziel von Studie 1 bestand in der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen dem chronischen Regulationsfokus und drei Konstrukten: Subjektivem Wohlbefinden, relativer Autonomie versus Kontrolliertheit und Bewertung der eigenen Annäherungs- und Vermeidungsziele. Für die Fragestellung war der Zusammenhang zwischen diesen Variablen einerseits und Promotion-Fokus beziehungsweise Prevention-Fokus andererseits – unabhängig vom Einfluss der jeweils anderen Skala – von Interesse. Da in der vorliegenden Studie die Promotion- und die Prevention-Skala negativ korreliert waren ( $r = -.37$ ,  $p < .05$ ), wurden Semi-Partialkorrelationen berechnet: Bei den berichteten Korrelationskoeffizienten wurde die Promotion-Skala aus der Prevention-Skala herauspartialisiert (und umgekehrt). Anschließend wurden die Regressionsresiduen mit den übrigen Skalen korreliert<sup>13</sup>. Eine vollständige Korrelationstabelle ist in Anhang A abgedruckt. Im Folgenden werden nur die Korrelationen des Promotion- und des Prevention-Fokus mit subjektivem Wohlbefinden, relativer Autonomie und der Bewertung der Ziele diskutiert (siehe Tabelle 2).

**Subjektives Wohlbefinden.** Zur Prüfung der Fragestellung, ob es einen Zusammenhang zwischen dem chronischen Regulationsfokus einer Person und ihrem Level an subjektivem Wohlbefinden gibt, wurden die Regressionsresiduen der Promotion- und der Prevention-Skala mit dem Maß für subjektives Wohlbefinden korreliert. Es zeigte sich ein deutlicher Zusammenhang: Während ein hoher chronischer Prevention-Fokus mit niedrigem subjektivem Wohlbefinden assoziiert war ( $r = -.42$ ,  $p < .01$ ), war ein hoher chronischer Promotion-Fokus tendenziell, jedoch nicht signifikant mit hohem subjektivem Wohlbefinden assoziiert ( $r = .25$ ,  $p < .12$ ). Um zu testen, ob die Korrelationen, die in der vorliegenden Studie an einer Stichprobe ermittelt wurden, sich signifikant voneinander unterscheiden, wurde die standardnormalverteilte Prüfgröße  $z$  berechnet (vgl. Olkin, 1967). Die Differenz der beiden Korrelationskoeffizienten (Korrelationen von Promotion-Fokus und subjektivem Wohlbefinden bzw. von

<sup>13</sup> Die Beträge der meisten Korrelationskoeffizienten der Skalenwerte mit den übrigen Konstrukten waren etwas größer als die der Regressionsresiduen. Das Korrelationsmuster änderte sich nicht, wenn die Analysen mit den Skalenwerten an Stelle der Regressionsresiduen gerechnet wurden.



## Empirischer Teil

Prevention-Fokus und subjektivem Wohlbefinden) erwies sich als signifikant ( $z = -3.80$ ,  $p < .01$ , alle Signifikanztests von  $z$  in dieser Studie zweiseitig). Obwohl – anders als in der klassischen Konzeption von Annäherung und Vermeidung als Dualismus – Regulation mit Promotion-Fokus und Regulation mit Prevention-Fokus nicht mit Affekt jeweils einer Valenz verknüpft sind, zeigt diese Studie einen Zusammenhang der beiden Regulationsfoki mit subjektivem Wohlbefinden.

Tabelle 2.

*Korrelationskoeffizienten und Standardprüfgröße  $z$*

	Chronischer Fokus		$z$
	Prevention	Promotion	
Subjektives Wohlbefinden	-.42**	.25	-3.80**
Kontrolliertheit	.21	-.25	2.54*
Autonomie	-.13	.55**	-4.00**
Zuversicht (Annäherungsziel)	-.30	.25	-3.06**
Zuversicht (Vermeidungsziel)	-.27	.13	-2.21*
Intention (Annäherungsziel)	-.08	.21	-1.59
Intention (Vermeidungsziel)	-.23	.12	-1.92†
Erfolg (Annäherungsziel)	-.38*	.16	-3.03**
Erfolg (Vermeidungsziel)	-.35*	.06	-2.29*

*Anmerkung.* Bei den Korrelationskoeffizienten handelt es sich um Korrelationen von Regressionsresiduen. Promotion-Fokus wurde aus Prevention-Fokus herauspartialisiert (und umgekehrt); Prevention-Wohlbefinden wurde aus Promotion-Wohlbefinden herauspartialisiert (und umgekehrt).

**Relative Autonomie.** In einem zweiten Schritt wurde der Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus und der Begründung der Ziele untersucht. Die Ergebnisse

entsprechen den Hypothesen: Kontrolliertheit korrelierte positiv mit Prevention-Fokus ( $r = .21$ , *ns*), aber negativ mit Promotion-Fokus ( $r = -.25$ , *ns*;  $z = 2.54$ ,  $p < .02$ ). Im Gegensatz dazu korrelierte Autonomie negativ mit Prevention-Fokus ( $r = -.13$ , *ns*) und stark positiv mit Promotion-Fokus ( $r = .55$ ,  $p < .01$ ;  $z = -4.00$ ,  $p < .01$ ). Mit anderen Worten: Die Begründung der eigenen Ziele mit äußeren Zwängen oder antizipierten Schuld- und Schamgefühlen war mit hohen Werten auf der Prevention-Skala assoziiert. Die Begründung der eigenen Ziele mit Wichtigkeit oder persönlicher Befriedigung war hingegen mit hohen Werten auf der Promotion-Skala assoziiert.

**Bewertung der Ziele.** Im dritten Analyseschritt wurden die von den Probanden genannten Annäherungsziele und Vermeidungsziele sowie deren Bewertung betrachtet. Die Annäherungs- und Vermeidungsziele unterschieden sich sehr in Inhalt, zeitlicher Perspektive und Abstraktionsniveau. Genannt wurden beispielsweise die folgenden Ziele: „Erfolg im Beruf“, „Familie gründen“, „Makro [Klausur im Fach Betriebswirtschaftslehre; Anmerkung SkS] bestehen“, „5km in 15:10“, „[ich möchte verhindern, dass] ich nach dem Studium ohne Job bin“, „Einsamkeit im Alter [verhindern]“.

Von Interesse waren jedoch nicht so sehr die Ziele, sondern die Bewertung dieser Ziele durch die Probanden hinsichtlich der Kriterien Zuversicht, Anstrengung und Erfolg in der Vergangenheit. Zuversicht, seine Annäherungsziele zu erreichen, war negativ mit Prevention-Fokus, aber positiv mit Promotion-Fokus korreliert ( $r = -.30$ , *ns*, vs.  $r = .25$ , *ns*). Die Differenz der Korrelationskoeffizienten war signifikant ( $z = -3.06$ ,  $p < .01$ ). Das gleiche trifft auch für die Vermeidungsziele zu: Zuversicht, seine Vermeidungsziele erreichen zu können, korrelierte negativ mit Prevention-Fokus, aber positiv mit Promotion-Fokus ( $r = -.27$ , *ns*, vs.  $r = .13$ , *ns*). Allerdings fiel die Differenz geringer aus ( $z = -2.21$ ,  $p < .05$ ).

Ein ähnliches Korrelationsmuster ergab sich für die Frage nach dem Erfolg von Versuchen in der Vergangenheit, seine Annäherungsziele zu erreichen. Die Überzeugung, erfolgreich gewesen zu sein, korrelierte negativ mit Prevention-Fokus und positiv mit Promotion-Fokus. Dies galt sowohl in Bezug auf die Annäherungsziele ( $r = -.38$ ,  $p < .05$ , vs.  $r = .16$ , *ns*;  $z = -3.03$ ,  $p < .01$ ) als auch auf die Vermeidungsziele ( $r = -$

.35,  $p < .05$  vs.  $r = .06$ , *ns*;  $z = -2.29$ ,  $p < .05$ ), allerdings war die Differenz der Korrelationskoeffizienten bei den Annäherungszielen stärker.

Für die Frage, wie sehr sich die Probanden bemühen wollten, ihre jeweiligen Annäherungsziele und Vermeidungsziele in den folgenden Wochen zu erreichen, war der Zusammenhang mit dem chronischen Regulationsfokus wesentlich schwächer. Die Differenz der Korrelationskoeffizienten war für die Annäherungsziele nicht ( $r = -.08$ , *ns*, vs.  $r = .21$ , *ns*;  $z = -1.59$ ,  $p < .12$ ) und für die Vermeidungsziele nur marginal signifikant ( $r = -.27$ , *ns*, vs.  $r = .12$ , *ns*;  $z = -1.92$ ,  $p < .06$ ). Die vergleichsweise geringen Korrelationskoeffizienten überraschen nicht, wenn man bedenkt, wie unterschiedlich die Annäherungsziele und Vermeidungsziele waren, die von den Probanden genannt wurden. Während sich manche Ziele auf die aktuelle Situation (zum Beispiel das Studium) bezogen und somit zeitnah eine Handlung erforderten, betrafen andere Ziele die nahe oder auch fernere Zukunft (Berufsaussichten, Leben im Alter) und bewirkten daher nicht unmittelbar eine Handlungsabsicht. Die Frage nach der geplanten Anstrengung bildet im stärkeren Maße als die anderen beiden Fragen Merkmale der Ziele ab. Die Unterschiedlichkeit der Ziele spiegelt sich in der Schwäche des Zusammenhangs wider. Obwohl die Korrelationskoeffizienten gering sind, deutete sich doch ein für Annäherungsziele und Vermeidungsziele konsistenter Trend an. Die Korrelation von Prevention-Fokus und geplanter Anstrengung war negativ, während die Korrelation von Promotion-Fokus und Anstrengung positiv war. Dieser Zusammenhang lässt sich auf zweierlei Weisen interpretieren. Einerseits ist es möglich, dass die von Individuen mit chronischem Prevention-Fokus genannten Ziele langfristiger waren, während die von Individuen mit chronischem Promotion-Fokus genannten Ziele kurzfristiger waren. Andererseits wäre es auch denkbar, dass Menschen mit chronischem Promotion- und chronischem Prevention-Fokus sich nicht darin unterschieden, wie lang- oder kurzfristig ihre Ziele waren, sondern darin, wie zögerlich sie waren, Schritte zur Zielerreichung zu planen oder zu unternehmen.

Um die Frage zu klären, welcher der beiden Erklärungsansätze zutreffend ist, wurde die zeitliche Perspektive der Ziele von zwei unabhängigen Beurteilerinnen bewertet. Diese kannten den Zweck der Untersuchung nicht und gaben ihre Urteile unabhängig voneinander auf einer Skala von 1 (kurzfristiges Ziel) bis 5 (langfristiges Ziel) ab. Die

Inter-Rater-Reliabilität betrug  $r = .86$  für die Ziele und  $r = .91$  für die Vermeidungsziele. Die zeitliche Perspektive der Annäherungsziele und Vermeidungsziele war positiv mit Prevention-Fokus korreliert ( $r = .25$ ,  $p < .13$  und  $r = .32$ ,  $p < .05$ ), jedoch nicht mit Promotion-Fokus ( $r = -.08$ ,  $ns$  und  $r = -.01$ ,  $ns$ ). Die Differenzen zwischen den Korrelationskoeffizienten von zeitlicher Perspektive und Promotion-Fokus beziehungsweise von zeitlicher Perspektive und Prevention-Fokus waren marginal signifikant (Annäherungsziele:  $z = 1.81$ ,  $p < .08$ ; Vermeidungsziele:  $z = 1.84$ ,  $p < .07$ ). Das bedeutet, dass Individuen mit chronischem Prevention-Fokus tendenziell langfristige Annäherungs- und Vermeidungsziele nannten, während Individuen mit chronischem Promotion-Fokus sowohl langfristige als auch kurzfristige Annäherungsziele und Vermeidungsziele nannten. Dieses Ergebnis steht im Einklang mit dem ersten der genannten Erklärungsansätze, aber im Widerspruch zu dem zweiten Erklärungsansatz, und zeigt, dass der Zusammenhang nicht einfach darauf zurückgeführt werden kann, dass Menschen mit chronischem Prevention-Fokus zögerlicher darin sind, Schritte zur Zielerreichung zu unternehmen. Dieser Befund ist auch konsistent mit Forschung bezüglich der Frage, wann Menschen mit chronischem Promotion- oder Prevention-Fokus mit der Arbeit an einem vorgegebenen (also nicht selbst gewählten) Ziel beginnen (Freitas, Liberman, Salovey et al., 2002, Studie 1): Es konnte gezeigt werden, dass Menschen mit chronischem Prevention-Fokus es bevorzugen, zu einem früheren Zeitpunkt mit der Arbeit an einem Ziel zu beginnen, während Menschen mit chronischem Promotion-Fokus einen späteren Zeitpunkt bevorzugen.

Die Ergebnisse dieser ersten Studie lassen sich wie folgt zusammenfassen: Ein hoher chronischer Promotion-Fokus ist assoziiert mit einem hohen Maß an subjektivem Wohlbefinden, mit autonomer statt kontrollierter Begründung der Ziele sowie mit Zuversicht, seine Ziele erreichen zu können, und mit der Überzeugung, in der Vergangenheit erfolgreich gewesen zu sein. Ein hoher chronischer Prevention-Fokus hingegen ist assoziiert mit einem geringeren Maß an subjektivem Wohlbefinden, mit kontrollierter statt autonomer Begründung der Ziele sowie mit einer geringen Zuversicht, seine Ziele erreichen zu können, und mit der fehlenden Überzeugung, in der Vergangenheit erfolgreich gewesen zu sein.

Diese Ergebnisse zeigen, dass es einen starken Zusammenhang zwischen dem chronischen Regulationsfokus und subjektivem Wohlbefinden gibt. Es ist jedoch nicht ganz auszuschließen, dass das Korrelationsmuster zumindest teilweise auf Aspekte der Fragebogengestaltung zurückzuführen ist. Insbesondere könnte der Hinweis auf die Unterscheidbarkeit zwischen Annäherungs- und Vermeidungszielen am Anfang des Fragebogens einen Einfluss auf die Messung des chronischen Regulationsfokus am Ende des Fragebogens gehabt haben, indem Wissensinhalte aktiviert wurden, die sonst nicht verfügbar sind. Unter anderem um diese Möglichkeit auszuschließen, wurde Studie 2 durchgeführt.

## 4.2 Studie 2

Studie 2 diente zwei Zielen: *Erstens* sollten mit Hilfe dieser Studie die ausgangs der ersten Studie skizzierten potentielle Reihenfolgeeffekte kontrolliert werden. Aus diesem Grund wurde in Studie 2 der chronische Regulationsfokus erhoben, *bevor* die Aufforderung erfolgte, Annäherungsziele und Vermeidungsziele zu nennen. *Zweitens* sollte die Robustheit der in Studie 1 gefundenen Effekte überprüft werden. Zu diesem Zweck wurden die für die vorliegende Arbeit zentralen Konstrukte – chronischer Regulationsfokus und subjektives Wohlbefinden – mit weiteren Skalen gemessen.

### 4.2.1 Methode

#### 4.2.1.1 Stichprobe und Design

42 Studierende der Universität Mannheim (29 Frauen) nahmen an der Fragebogenstudie teil. Das Durchschnittsalter betrug 23.1 Jahre ( $SD = 7.16$ ). Für das Ausfüllen des mehrseitigen Fragebogens erhielten die Probanden einen Schokoladenriegel als Aufwandsentschädigung.

#### 4.2.1.2 Material

In Studie 2 wurden die gleichen Maße erhoben wie bereits in Studie 1. Zusätzlich wurde je ein weiteres Maß zur Erfassung des chronischen Regulationsfokus und des subjektiven Wohlbefindens eingesetzt. Die Konstrukte wurden in der nachfolgenden Reihenfolge erhoben.

**Chronischer Regulationsfokus.** Wie in Studie 1 wurde der *Regulatory Concerns Questionnaire* (Keller, 2006) eingesetzt (Cronbach's  $\alpha = .85$  und  $.68$  für die Prevention-beziehungsweise Promotion-Skala). Um zu überprüfen, ob der Befund aus Studie 1 robust ist, wurde als zusätzliches Maß die *Promotion-/Prevention Scale* (Lookwood et al., 2002) eingesetzt. Diese besteht ebenfalls aus neun Items zur Erfassung des chronischen Prevention-Fokus (z.B. „Ich mache mir Gedanken darüber, in welche Richtung ich mich in Zukunft keinesfalls verändern möchte.“) sowie aus neun Items zur Erfassung des chronischen Promotion-Fokus (z.B. „Ich denke oft darüber nach, wie ich in der Zukunft gerne sein möchte.“). Die Antwort erfolgte auf einer Skala von 1 (trifft überhaupt nicht zu) bis 7 (trifft vollkommen zu; Cronbach's  $\alpha = .72$  und  $.79$  für die Prevention- bzw. Promotion-Skala). Die beiden Skalen zur Messung des chronischen Prevention-Fokus korrelierten ebenso wie die beiden Skalen zur Messung des chronischen Promotion-Fokus zwar hoch ( $r = .51, p < .01$  und  $r = .72, p < .001$ ), bildeten jedoch keinen perfekten Zusammenhang.

**Relative Autonomie.** Um zu erfassen, wie die Probanden ihre Ziele begründen, wurde der gleiche Fragebogen wie in Studie 1 eingesetzt. Die beiden Fragen zu Kontrolliertheit waren ebenso wie die beiden Fragen zu Autonomie korreliert ( $r = .48$  und  $r = .41$ , beide  $p < .01$ ) und wurden daher jeweils zu einem Index zusammengefasst.

**Nennung und Bewertung von Annäherungszielen und Vermeidungszielen.** Die Annäherungsziele und Vermeidungsziele der Probanden wurden ebenso wie die Bewertungen dieser Ziele mit dem gleichen Fragebogen wie in Studie 1 erfasst. Dem dritten Teil des Fragebogens folgte vor der Erfassung des subjektiven Wohlbefindens wiederum ein weiterer Fragebogen mit neutralen Filleritems.

**Subjektives Wohlbefinden.** Subjektives Wohlbefinden wurde mit den gleichen Items wie in Studie 1 erhoben (Cronbach's  $\alpha = .79$ ). Als zusätzliches Maß wurde die *Subjective Happiness*-Skala (Lyubomirsky & Lepper, 1999) eingesetzt. Die Skala wurde als globales Maß für subjektives Wohlbefinden entwickelt und besteht lediglich aus vier Items (z.B. „Im Vergleich zu den meisten meiner Altersklasse halte ich mich für [weniger glücklich – glücklicher]“; Cronbach's  $\alpha = .87$ ). Diese Skala wurde entwickelt, um stabile interindividuelle Unterschiede bezüglich der Frage zu erfassen, ob Menschen sich selbst als glücklich bezeichnen. Sie korreliert sowohl mit der kognitiven als auch mit der

affektiven Komponente subjektiven Wohlbefindens (Mattei & Schaefer, 2004). Trotz ihrer Kürze zeichnet sich diese Skala durch hohe interne Konsistenz und Test-Retest-Reliabilität aus (Lyubomirsky & Lepper, 1999). Die Antworten wurden auf einer siebenstufigen Skala erhoben.

### 4.2.2 Ergebnisse und Diskussion

Das Ziel von Studie 2 bestand darin zu untersuchen, ob sich die Ergebnisse von Studie 1 auch dann replizieren lassen, wenn weitere Maße zur Erfassung der zentralen Konstrukte verwendet werden und die Reihenfolge, in der die Konstrukte erfasst werden, verändert wird. Zu diesem Zweck wurden wiederum die Korrelationskoeffizienten zwischen den chronischen Regulationsfoki einerseits und den drei Variablen Subjektives Wohlbefinden, relative Autonomie und Bewertung der eigenen Annäherungsziele und Vermeidungsziele andererseits berechnet.

Die Korrelationen zwischen der Promotion- und der Prevention-Skala waren sowohl für den *Regulatory Concerns Questionnaire* ( $r = -.20, ns$ ) als auch für die *Promotion-/Prevention Scale* ( $r = .08, ns$ ) schwach und nicht signifikant. Um Vergleichbarkeit zwischen der ersten und der zweiten Studie zu gewährleisten, wurden dennoch wiederum Semi-Partialkorrelationen berechnet. Auf diese Weise wurde der Zusammenhang der anderen Variablen mit der Promotion- beziehungsweise der Prevention-Skala – unabhängig vom Einfluss der jeweils anderen Skala – berechnet. Bei den berichteten Korrelationskoeffizienten wurde die Promotion-Skala aus der Prevention-Skala herauspartialisiert (und umgekehrt). Die Regressionsresiduen wurden sowohl für den *Regulatory Concerns Questionnaire* als auch für die *Promotion-/Prevention Scale* berechnet. Anschließend wurden die Regressionsresiduen mit den übrigen Skalen korreliert<sup>14</sup>. Eine vollständige Korrelationstabelle ist in Anhang B abgedruckt. Im Folgenden werden nur die Korrelationen von subjektivem Wohlbefinden, relativer Autonomie und Bewertung der eigenen Ziele einerseits und Promotion- und Prevention-Fokus andererseits diskutiert (siehe Tabellen 3a und 3b).

<sup>14</sup> Die Beträge der meisten Korrelationskoeffizienten der Skalenwerte mit den übrigen Konstrukten waren etwas größer als die der Regressionsresiduen. Das Korrelationsmuster änderte sich jedoch nicht, wenn die Analysen mit den Skalenwerten an Stelle der Regressionsresiduen gerechnet wurden.

Tabelle 3a.

Korrelationskoeffizienten und Standardprüfgröße z

	Chronischer Fokus (Regulatory Concerns Questionnaire)		z
	Prevention	Promotion	
Subjektives Wohlbefinden	-.26	.45**	-3.70**
Subjective Happiness	-.39*	.38*	-4.00**
Kontrolliertheit	.27	-.28	2.79**
Autonomie	-.13	.48**	-3.20**
Zuversicht (Annäherungsziel)	-.28	.37*	-3.25**
Zuversicht (Vermeidungsziel)	-.17	.02	-0.92
Intention (Annäherungsziel)	-.18	.02	-0.97
Intention (Vermeidungsziel)	-.10	.37*	-2.34*
Erfolg (Annäherungsziel)	-.18	.23	-2.00*
Erfolg (Vermeidungsziel)	-.14	.05	-0.92

*Anmerkung.* Bei den Korrelationskoeffizienten handelt es sich um Korrelationen von Regressionsresiduen. Promotion-Fokus wurde aus Prevention-Fokus herauspartialisiert (und umgekehrt); Prevention-Wohlbefinden wurde aus Promotion-Wohlbefinden herauspartialisiert (und umgekehrt).

**Subjektives Wohlbefinden.** Zur Prüfung der Fragestellung, ob ein Zusammenhang zwischen dem chronischen Regulationsfokus einer Person und ihrem Level an subjektivem Wohlbefinden besteht, wurden die Regressionsresiduen der Promotion- und der Prevention-Skala mit dem Maß für subjektives Wohlbefinden korreliert. Wie in Studie 1 war auch in Studie 2 subjektives Wohlbefinden negativ mit Prevention-Fokus und positiv mit Promotion-Fokus korreliert. Dieses Korrelationsmuster trat unabhängig davon auf, mit welchem der jeweils zwei Maße für die chronischen Regulationsfoki und



## Empirischer Teil

für subjektives Wohlbefinden gemessen wurde (alle  $z \leq -2.30$ , alle  $p < .02$ ; alle Signifikanztests von  $z$  in dieser Studie zweiseitig).

Tabelle 3b.

*Korrelationskoeffizienten und Standardprüfgröße  $z$*

	Chronischer Fokus (Promotion-/Prevention Scale)		$z$
	Prevention	Promotion	
Subjektives Wohlbefinden	-.44**	.30	-3.32**
Subjective Happiness	-.39*	.13	-2.30*
Kontrolliertheit	.28	-.14	1.82*
Autonomie	-.18	.30	-2.09*
Zuversicht (Annäherungsziel)	-.47**	.13	-2.71**
Zuversicht (Vermeidungsziel)	-.17	.01	-.77
Intention (Annäherungsziel)	-.24	-.12	-.52
Intention (Vermeidungsziel)	-.14	.01	-.64
Erfolg (Annäherungsziel)	-.56**	.10	-3.17**
Erfolg (Vermeidungsziel)	-.28	-.07	-.92

*Anmerkung.* Bei den Korrelationskoeffizienten handelt es sich um Korrelationen von Regressionsresiduen. Promotion-Fokus wurde aus Prevention-Fokus herauspartialisiert (und umgekehrt); Prevention-Wohlbefinden wurde aus Promotion-Wohlbefinden herauspartialisiert (und umgekehrt).

**Relative Autonomie.** In einem zweiten Schritt wurde wiederum der Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus und der relativen Autonomie untersucht. Auch in Bezug auf die Begründung der Ziele konnten die Ergebnisse aus Studie 1 repliziert werden. Kontrolliertheit war positiv mit Prevention-Fokus und negativ mit Promotion-Fokus korreliert – unabhängig davon, ob der chronische Regulationsfokus mit dem *Regulatory*

*Concerns Questionnaire* ( $z = 2.79, p < .01$ ) oder der *Promotion-/Prevention Scale* ( $z = 1.82, p < .05$ ) erfasst worden war. Im Gegensatz dazu korrelierte Autonomie negativ mit Prevention-Fokus und positiv mit Promotion-Fokus – wiederum unabhängig davon, mit welchem Maß der Regulationsfokus erfasst worden war ( $z = -3.20, p < .01$  und  $z = -2.09, p < .02$ ).

**Bewertung der Ziele.** Im dritten Analyseschritt wurden die von den Probanden genannten Annäherungsziele und Vermeidungsziele sowie deren Bewertung betrachtet. Das Korrelationsmuster entsprach größtenteils den Ergebnissen aus Studie 1. Die Zuversicht, seine Annäherungsziele zu erreichen, korrelierte negativ mit Prevention-Fokus und positiv mit Promotion-Fokus – unabhängig davon, ob der chronische Regulationsfokus mit dem *Regulatory Concerns Questionnaire* ( $z = -3.25, p < .01$ ) oder der *Promotion- / Prevention Scale* ( $z = -2.71, p < .01$ ) erfasst worden war. Im Fall der Vermeidungsziele waren die Differenzen der Korrelationskoeffizienten nicht signifikant ( $z = -.92, ns$  und  $z = -.77, ns$ ).

Auch die Überzeugung, in der Vergangenheit erfolgreich in der Erreichung seiner Annäherungsziele gewesen zu sein, korrelierte negativ mit Prevention-Fokus und positiv mit Promotion-Fokus (*Regulatory Concerns Questionnaire*:  $z = -2.00, p < .05$  und *Promotion- / Prevention Scale*:  $z = -3.17, p < .01$ ). Im Fall der Vermeidungsziele waren die Differenzen der Korrelationskoeffizienten wiederum nicht signifikant ( $z = -.92, ns$  und  $z = -.92, ns$ ).

Ein etwas anderes Bild zeigte sich für die Frage nach der geplanten Anstrengung. Schon in Studie 1 waren die Differenzen der Korrelationskoeffizienten nur marginal signifikant. In Studie 2 erwies sich nur in einem Fall die Differenz der Korrelationskoeffizienten als signifikant: Die geplante Anstrengung, seine *Vermeidungsziele* erreichen zu wollen, korrelierte lediglich positiv mit der Promotion-Subskala und leicht negativ mit der Prevention-Subskala des Fragebogens von Keller ( $z = -2.34, p < .02$ ). Für die *Annäherungsziele* war die Differenz zwischen der Korrelation der geplanten Anstrengung mit Prevention- versus mit Promotion-Fokus nicht signifikant ( $z = -.97, ns$ ). Wenn Promotion- und Prevention-Fokus mit der Skala von Lockwood gemessen wurden, wurde die Differenz der Korrelationskoeffizienten weder für die Annäherungsziele ( $z = -.52, ns$ ) noch für die Vermeidungsziele signifikant ( $z = -.64, ns$ ).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass es einen Zusammenhang zwischen dem chronischen Regulationsfokus einerseits und subjektivem Wohlbefinden, relativer Autonomie und der Begründung der eigenen Ziele andererseits gibt. Dieser Befund erwies sich als robust: Er trat unabhängig davon auf, in welcher Reihenfolge die Konstrukte gemessen wurden. Daher erscheint es unwahrscheinlich, dass das Muster des Zusammenhangs auf die Tatsache zurückgeführt werden kann, dass Probanden in Studie 1 auf die Unterscheidbarkeit von Annäherungszielen und Vermeidungszielen hingewiesen wurden. Der Befund erwies sich jedoch auch in einer anderen Hinsicht als robust: Das Korrelationsmuster war für beide Maße des chronischen Regulationsfokus und subjektiven Wohlbefindens nahezu identisch. Die Replikation der Ergebnisse in Studie 2 mit den in Studie 1 verwendeten als auch mit zusätzlichen Maßen stärkt das Vertrauen in die Validität dieses Befunds.

Bei den berichteten Zusammenhängen zwischen subjektivem Wohlbefinden und Regulationsfokus handelt es sich um Korrelationen. Daher ist eine Aussage über die Wirkrichtung nicht möglich: Wird der Regulationsfokus von dem Ausmaß an subjektivem Wohlbefinden beeinflusst oder ist es umgekehrt der Regulationsfokus, der das Ausmaß an Wohlbefinden beeinflusst?

In den ersten beiden Studien wurde der Zusammenhang zwischen Wohlbefinden und dem *chronischen* Regulationsfokus der Probanden untersucht. Bei dem chronischen – im Gegensatz zu dem situativen – Regulationsfokus handelt es sich um ein Konstrukt, das stabile interindividuelle Unterschiede abbildet, die im Laufe der Sozialisation ausgeprägt werden (Higgins, 1997). Man könnte daher annehmen, dass dieses mutmaßlich stabilere Konstrukt Veränderungen im variableren Konstrukt „subjektives Wohlbefinden“ verursacht. Diener, Oishi und Lucas (2003) betonen jedoch zu Recht: „Most studies of personality and well-being are correlational, and although researchers often assume that stable personality traits must influence what they believe to be the more transient feelings of well-being [...], there is evidence that the reverse causal direction may be true“ (S.407). In vorliegendem Fall kann also nicht ausgeschlossen werden, dass interindividuelle Unterschiede im subjektiven Wohlbefinden einen Einfluss auf den Regulationsfokus haben.

Zum besseren Verständnis der Natur des Zusammenhangs von Regulationsfokus und subjektivem Wohlbefinden wurden zwei experimentelle Studien durchgeführt (vgl. Abbildung 5). In Studie 3 wurde positive versus negative Stimmung induziert und überprüft, ob diese Manipulation eine Auswirkung auf die Bewertung von Promotion-Zielen und Prevention-Zielen hat. In Studie 4 wurde die umgekehrte Wirkrichtung untersucht: In dieser Studie wurde der situative Regulationsfokus induziert und überprüft, ob diese Manipulation eine Auswirkung auf das subjektive Wohlbefinden der Probanden hat.

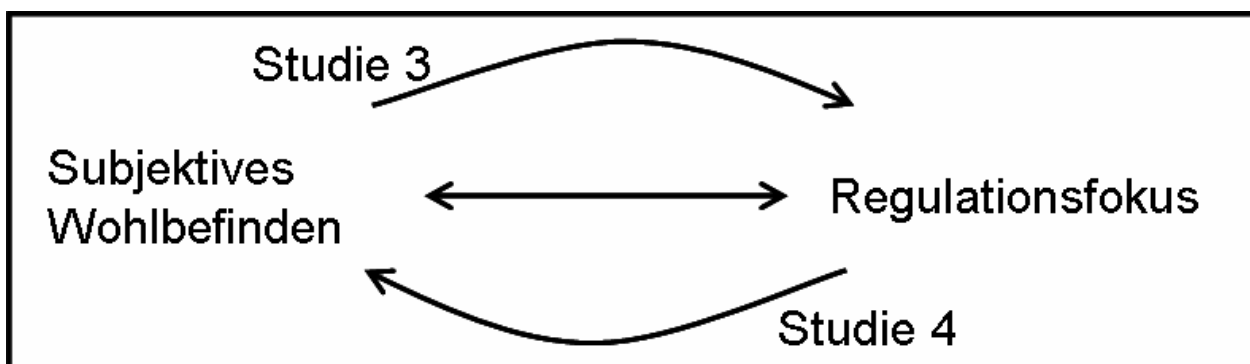


Abbildung 5. Übersicht Studien 3 und 4.

### 4.3 Studie 3

In Studie 3 wurde der Einfluss von positiver versus negativer Stimmung auf den Regulationsfokus untersucht. Genauer gesagt wurde überprüft, ob es einen Zusammenhang zwischen der Stimmung von Individuen und ihrer Präferenz für Promotion- beziehungsweise Prevention-Ziele gibt. Stimmung diente in der vorliegenden Studie als Proxy für subjektives Wohlbefinden. Subjektives Wohlbefinden umfasst eine affektive und eine kognitive Komponente (vgl. Kapitel 2). Durch die Induktion positiver versus negativer Stimmung wurde also die affektive Komponente subjektiven Wohlbefindens manipuliert.

Wie sollte sich die Manipulation von Stimmung auf die Präferenz für Promotion- und Prevention-Ziele auswirken? Es gibt zwei Erklärungsansätze, aus denen sich divergierende Vorhersagen ableiten lassen. Eine mögliche Erklärung für den Zusammenhang zwischen Wohlbefinden und Regulationsfokus könnte darin bestehen,

dass alle Menschen – unabhängig von ihrem chronischen Regulationsfokus – ihre Ziele als Promotion-Ziele konstruieren, wenn es ihnen gut geht, und ihre Ziele als Prevention-Ziele konstruieren, wenn es ihnen schlecht geht. Promotion-Ziele sind *Maximalziele*, sie bezeichnen also Zustände, die Individuen idealerweise zu erreichen hoffen (Brendl & Higgins, 1996, siehe auch Kapitel 3.3). Der Begriff „Maximalziel“ impliziert jedoch auch die Möglichkeit, dieses Ziel zu verfehlen – nämlich dann, wenn der Prozess der Zielverfolgung nicht ideal verläuft. Prevention-Ziele hingegen sind *Minimalziele*, also Ziele, von denen Individuen glauben, sie erreichen zu müssen. Der Begriff „Minimalziel“ impliziert, dass das Individuum dieses Ziel zu erreichen erwartet oder erhofft – und seien die Bedingungen auch noch so ungünstig. Es ist nicht unplausibel anzunehmen, dass Menschen nur dann ihre Ziele als Maximalziele konstruieren, wenn es ihnen gut geht, und ihre Ziele als Minimalziele konstruieren, wenn es ihnen schlecht geht. In statistischen Termini ausgedrückt, entspricht diese Argumentation der Vorhersage eines *Haupteffekts* von Stimmung: Die Präferenz für Promotion-Ziele sollte bei positiver Stimmung stärker ausgeprägt sein als bei negativer – unabhängig von dem chronischen Regulationsfokus der Probanden.

Vor dem Hintergrund von Forschungsergebnissen der sozialen Kognitionsforschung lässt sich jedoch auch eine Alternativhypothese aufstellen. Forschung zum Zusammenhang von Stimmung und Kognitionen hat gezeigt, dass sich Menschen bei guter Stimmung auf abstrakte Wissensstrukturen verlassen, bei schlechter Stimmung jedoch nicht (Bless, Clore et al., 1996). Mit abstrakten Wissensstrukturen bezeichnet man beispielsweise Skripte, Stereotype (bezogen auf Menschen), Markeninformationen (bezogen auf Produkte) und Heuristiken. Abstrakte Wissensstrukturen werden kontrastiert mit der konkreten Information, die durch die Situation gegeben ist. Der Zusammenhang zwischen Stimmung und dem Gebrauch abstrakter Wissensstrukturen konnte in verschiedenen Bereichen der Sozialpsychologie nachgewiesen werden (für einen Überblick siehe Bless & Igou, 2005): So ziehen Menschen zur Personenbeurteilung in guter Stimmung eher Informationen zur Kategorienzugehörigkeit heran, während Menschen in schlechter Stimmung eher individualisierende Informationen berücksichtigen (vgl. Bodenhausen, Kramer & Süsser, 1994; Bodenhausen, Sheppard & Kramer, 1994; Bless, Schwarz & Wieland, 1996). Dieser Zusammenhang ist nicht auf den Bereich der Personenbeurteilung beschränkt, sondern

lässt sich auch im Bereich der Produktbeurteilung nachweisen: Die Beurteilung eines Produkts zeigt bei guter Stimmung einen Einfluss der Markeninformation (= chronische Wissensstruktur), bei schlechter Stimmung hingegen nicht (Greifeneder, Bless & Kuschmann, 2007). Auch Skripte beeinflussen die menschliche Informationsverarbeitung stärker bei guter als bei schlechter Stimmung (Bless, Clore et al., 1996). Weitere Bereiche, in denen ebenfalls ein Effekt der Stimmung auf die Verwendung abstrakten Wissens nachgewiesen wurde, betreffen die Verarbeitung persuasiver Information (z.B. Bless, Bohner, Schwarz & Strack, 1990; Bless, Mackie & Schwarz, 1992), das wiederholte Treffen von Urteilen (z.B. Bless, Hamilton & Mackie, 1992; Bless & Fiedler, 1995) sowie den Einsatz der *Ease-of-Retrieval*-Heuristik (Ruder & Bless, 2003; Greifeneder & Bless, im Druck).

Auch bei dem chronischen Regulationsfokus handelt es sich um eine abstrakte Wissensstruktur. Daher lässt sich auf der Basis der hier skizzierten Forschung für die vorliegende Studie ein Interaktionseffekt zwischen Stimmung und chronischem Regulationsfokus vorhersagen. Bei guter Stimmung sollten sich Individuen mit chronischem Promotion-Fokus und Individuen mit chronischem Prevention-Fokus stärker auf ihr Vorwissen verlassen und somit in ihrer Präferenz für Ziele unterscheiden: Individuen mit einem chronischen Promotion-Fokus sollten eine Präferenz für Promotion-Ziele zeigen, Individuen mit chronischem Prevention-Fokus hingegen eine Präferenz für Prevention-Ziele. Im Gegensatz dazu sollten die Probanden bei schlechter Stimmung in stärkerem Maße ihre Aufmerksamkeit auf die Situation und das vorliegende Stimulusmaterial richten. Daher sollten in dieser Bedingung keine Unterschiede zwischen Individuen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus auftreten. In statistischen Termini ausgedrückt, entspricht diese Argumentation der Vorhersage eines *Interaktionseffekts* von Stimmung und chronischem Regulationsfokus.

Aus den beiden hier vorgestellten Ansätzen lassen sich unterschiedliche Vorhersagen für den Einfluss von Stimmung auf den Regulationsfokus ableiten. In Studie 3 wurden diese Vorhersagen gegeneinander getestet. Untersucht wurde, wie sich die Präferenz für Promotion- und Prevention-Ziele in Abhängigkeit von der Stimmung und dem dominanten chronischen Regulationsfokus verändert.

### 4.3.1 Methode

#### 4.3.1.1 Stichprobe und Design

35 Studierende der Universität Mannheim (23 Frauen) nahmen an der Studie teil. Das Durchschnittsalter betrug 22.2 Jahre ( $SD = 2.64$ ). Der Studie lag ein 2 (Stimmung: positiv vs. negativ) x 2 (chronischer Regulationsfokus: Prevention vs. Promotion) faktorielles Design zugrunde. Die Probanden wurden zufällig einer der beiden Stimmungsbedingungen zugeordnet. Bei dem zweiten Faktor handelte es sich um einen quasiexperimentellen Faktor: Der chronische Regulationsfokus wurde gemessen, die Einteilung in Probanden mit dominantem Promotion- versus dominantem Prevention-Fokus erfolgte per Mediansplit. Für die Teilnahme an der 20minütigen Studie erhielten die Probanden € 1,00 und eine Tafel Schokolade als Aufwandsentschädigung.

Bis zu sechs Probanden konnten gleichzeitig an der Studie teilnehmen. Jeder Arbeitsplatz war mit einem Laptop inklusive Kopfhörer ausgestattet. Für den zweiten Teil der Studie lag ein Fragebogen in Papierform neben dem Laptop. Nach der Ankunft im Untersuchungsraum wurden die Probanden von der Versuchsleiterin begrüßt und einzeln an einen Arbeitsplatz begleitet. Nachdem sie ihr Einverständnis zur Teilnahme an der Studie erklärt hatten, wurde ihnen mitgeteilt, dass sie alle weiteren Instruktionen über den Laptop erhalten würden. Die Induktion der Stimmung erfolgte am Laptop und wurde als „unabhängiger Vortest für eine andere Studie“ bezeichnet. Die Erfassung der Ziele sowie die Messung des chronischen Regulationsfokus erfolgten mit Hilfe eines Fragebogens in Papierform. Abschließend wurde überprüft, ob die Probanden den Zusammenhang zwischen den vermeintlich unabhängigen Studien durchschaut hatten. Um die Wirkung der Induktion negativer Stimmung abzuschwächen, enthielt die letzte Seite des Fragebogens neben der Frage nach den demographischen Daten auch zwei kurze Comic-Streifen.

#### 4.3.1.2 Material

**Induktion von Stimmung.** Die Induktion von Stimmung erfolgte am Laptop. Die Probanden sahen einen kurzen Filmausschnitt. Je nach Bedingung war der Inhalt des

Films positiv oder negativ<sup>15</sup>. Die gewählten Filmausschnitte wurden bereits in früheren Studien erfolgreich zur Induktion von Stimmung eingesetzt (Greifeneder et al., 2007; Schnell, 2005). Im Anschluss an die Präsentation beantworteten die Probanden ebenfalls am Laptop ein Set von Fragen zu dem Filmausschnitt. Dieses Set umfasste *erstens* zur Stützung der Cover-Story einige Filleritems zu Qualität von Bild und Ton. *Zweitens* enthielt dieses Set drei Items zur Erfassung der Stimmung<sup>16</sup>, die zur Überprüfung der Manipulation dienten. Nur diese Items waren von inhaltlichem Interesse. Diese drei Items wurden zu einer Skala zusammengefasst (Cronbach's  $\alpha = .91$ ). Abschließend erhielten die Probanden die Instruktion, sich nun dem bereitliegenden Fragebogen zuzuwenden.

**Präferenz für Prevention- versus Promotion-Ziele.** Die Erfassung der zentralen abhängigen Variablen „Rangfolge der Ziele“ erfolgte mit Hilfe eines eigens entwickelten Fragebogens in Papierform (sämtliche Items dieses Teils des Fragebogens sind in Anhang C abgedruckt). Der Fragebogen bestand aus sechs Listen von vier bis sechs Zielen. Jede Liste bezog sich auf einen der folgenden sechs Lebensbereiche: Freundschaft, Studium, Partnerschaft, Job, Wohnung und Gesundheit. Bei den Zielen handelte es sich jeweils zur Hälfte um Prevention-Ziele (z.B. „Ich möchte einen möglichst guten Abschluss machen, damit ich Chancen auf einen sicheren Job habe.“) und um Promotion-Ziele (z.B. „Ich möchte einen möglichst guten Abschluss machen, damit ich Chancen auf meinen Traumjob habe.“). Die Reihenfolge der Prevention- und Promotion-Ziele war zufällig und für jeden Lebensbereich unterschiedlich. Die Probanden wurden nicht darüber informiert, dass es sich um unterschiedliche Arten von Zielen handelte, und die Ziele waren nicht verschieden gekennzeichnet. Daher war die Charakterisierung der Ziele als Promotion- beziehungsweise Prevention-Ziel nicht zu durchschauen. Die Probanden wurden aufgefordert, die Ziele getrennt für jeden

<sup>15</sup> In Übereinstimmung mit der Vorgehensweise in der sozialen Kognitionsforschung wurde in der vorliegenden Studie positive und negative Stimmung induziert, ohne dass zwischen verschiedenen Formen positiven und negativen Affekts unterschieden wurde. Insbesondere wurde nicht zwischen verschiedenen positiven und negativen Emotionen unterschieden, die charakteristisch für den Promotion- versus Prevention-Fokus sind.

<sup>16</sup> Die drei Items zur Überprüfung der Manipulation lauteten (1) „Nach der eben gesehene(n) Szene ist meine Stimmung [schlechter als zuvor – besser als zuvor]“; (2) „Ich fühle mich in diesem Augenblick [sehr schlecht – sehr gut]“ und (3) „Ich fühle mich in diesem Augenblick [traurig – fröhlich]“.



Lebensbereich in eine Rangfolge zu bringen, indem sie hinter das wichtigste Ziel eine „1“, hinter das zweitwichtigste Ziel eine „2“ schrieben etc.

**Chronischer Regulations-Fokus.** Der Bewertung der Wichtigkeit der Ziele folgte als Abschluss der Studie die Erfassung des chronischen Regulationsfokus mit Hilfe des *Regulatory Concerns Questionnaire* (Keller, 2004, Prevention-Skala: Cronbach's  $\alpha = .77$ , Promotion-Skala: Cronbach's  $\alpha = .84$ ). Üblicherweise wird der dominante Regulationsfokus bestimmt, indem die Differenz zwischen Prevention-Orientierung und Promotion-Orientierung gebildet wird (vgl. z.B. Shah et al., 1998; Lookwood et al., 2002; Keller, 2004). Daher wurden auch in der vorliegenden Studie die Werte der Prevention-Skala von denen der Promotion-Skala subtrahiert. Hohe Werte auf der neu entstandenen Variable indizieren eine stärkere Promotion-Orientierung, niedrige Werte für eine stärkere Prevention-Orientierung<sup>17</sup>. Durch Mediansplit erfolgte die Einteilung in zwei Gruppen.

#### 4.3.2 Ergebnisse und Diskussion

**Überprüfung der Manipulation.** Wie erwartet, berichteten Probanden, die einen lustigen Film gesehen hatten, über signifikant bessere Stimmung als Probanden, die einen ernsten Film gesehen hatten ( $M = 4.63$  vs.  $M = 2.60$ ,  $t(33) = 5.75$ ,  $p < .01$ ). Ebenfalls wie erwartet, hatte der chronische Regulationsfokus keine Auswirkung auf die Wirksamkeit der Manipulation: Eine zweifaktorielle ANOVA (induzierte Stimmung, chronischer Regulationsfokus) mit Stimmung als abhängiger Variable ergab lediglich einen signifikanten Haupteffekt für die induzierte Stimmung ( $F(1, 31) = 31.89$ ;  $p < .01$ ). Weder der Haupteffekt für den chronischen Fokus ( $F < 1$ ) noch die Interaktion ( $F(1, 31) = 1.91$ ;  $p < .17$ ) erwiesen sich als signifikant (für eine Darstellung der Mittelwerte siehe Anhang D).

<sup>17</sup> Aus Gründen der Anschaulichkeit wurden in Studien 1 und 2 die Korrelationen der Promotion- und der Prevention-Skala einerseits mit Wohlbefinden getrennt für jede der beiden Skalen angegeben. Das Ergebnismuster ändert sich jedoch nicht, wenn die Korrelation zwischen dem Differenzmaß (Promotion-Skala minus Prevention-Skala) berechnet wird. Die neu gebildete Variable korrelierte in Studie 1 positiv mit Wohlbefinden ( $r = .61$ ,  $p < .01$ ). In Studie 2 korrelierten die Differenzmaße der beiden Maß zur Erfassung des chronischen Regulationsfokus jeweils positiv mit beiden Maßen zur Erfassung von Wohlbefinden (Regulatory Concerns Questionnaire:  $r = .53$  und  $r = .60$ , beide  $p < .01$ ; Promotion / Prevention Scale:  $r = .51$ ,  $p < .01$ , und  $r = .37$ ,  $p < .05$ ).

**Stimmung und chronischer Regulationsfokus.** Die Manipulation der Stimmung erfolgte zu Beginn, die Erfassung des chronischen Promotion- und des chronischen Prevention-Fokus am Ende der Studie. Da es sich bei den Regulationsfoki um chronische Konstrukte handelt, die unabhängig von situativen Einflüssen wie Stimmung sein sollten, sollte die Manipulation der Stimmung keinen Einfluss auf die Messung von Promotion- und Prevention-Fokus gehabt haben. Auf der Basis der sozialen Kognitionsforschung könnte man jedoch vermuten, dass Stimmung dennoch die chronischen Variablen beeinflusst. Daher wurde in der vorliegenden Studie mit Hilfe von zwei t-Tests für unabhängige Stichproben für jedes der beiden chronischen Konstrukte überprüft, ob sich die Werte in Abhängigkeit von der Stimmung der Probanden unterschieden. Es zeigten sich weder für die Prevention-Skala ( $M = 4.14$  vs.  $M = 4.55$ ,  $t(33) = -1.33$ , *ns*) noch für die Promotion-Skala ( $M = 5.47$  vs.  $M = 5.12$ ,  $t(33) = 1.15$ , *ns*) signifikante Unterschiede zwischen Probanden in guter und schlechter Stimmung. Das bedeutet, dass die Induktion von Stimmung in der vorliegenden Studie keinen Einfluss auf das chronische Maß hatte.

**Präferenz für Prevention- versus Promotion-Ziele.** Zur Überprüfung der zentralen Fragestellung, ob sich Stimmung auf die Präferenz für Promotion- versus Prevention-Ziele auswirkt, wurden zunächst die Ziele betrachtet, welche die Probanden in jedem Lebensbereich als *wichtigstes* Ziel gekennzeichnet hatten. Handelte es sich bei dem jeweils wichtigsten Ziel pro Lebensbereich um ein Promotion-Ziel, so wurde es mit „1“ kodiert, sonst mit „0“. Durch die Summierung dieser rekodierten Ziele über alle sechs Lebensbereiche konnte ein Index gebildet werden, der zwischen null (bei keinem der sechs wichtigsten Ziele handelt es sich um ein Promotion-Ziel) und sechs (bei allen sechs wichtigsten Zielen handelt es sich um Promotion-Ziele) variierte.

Es zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt des chronischen Regulationsfokus: Bei Probanden mit einem chronischen Promotion-Fokus war die Anzahl der Promotion-Ziele unter den sechs wichtigsten Zielen größer als bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus,  $F(1, 31) = 4,86$ ,  $p < .05$ , siehe Abbildung 6. Der Haupteffekt der Stimmung war nicht signifikant. Der signifikante Haupteffekt des Regulationsfokus wurde qualifiziert durch einen signifikanten Interaktionseffekt,  $F(1, 31) = 5,34$ ,  $p < .05$ . Geplante Kontraste zeigten, dass unter positiver Stimmung Probanden mit chronischem

Promotion-Fokus die stärkste Präferenz für Promotion-Ziele aufwiesen und Probanden mit chronischem Prevention-Fokus die geringste ( $M = 4.55$  vs.  $M = 2.50$ ;  $t = -3.31$ ,  $p < .01$ ). Unter negativer Stimmung unterschieden sich die beiden Gruppen nicht ( $M = 3.29$  vs.  $M = 3.33$ ;  $t < 1$ ).

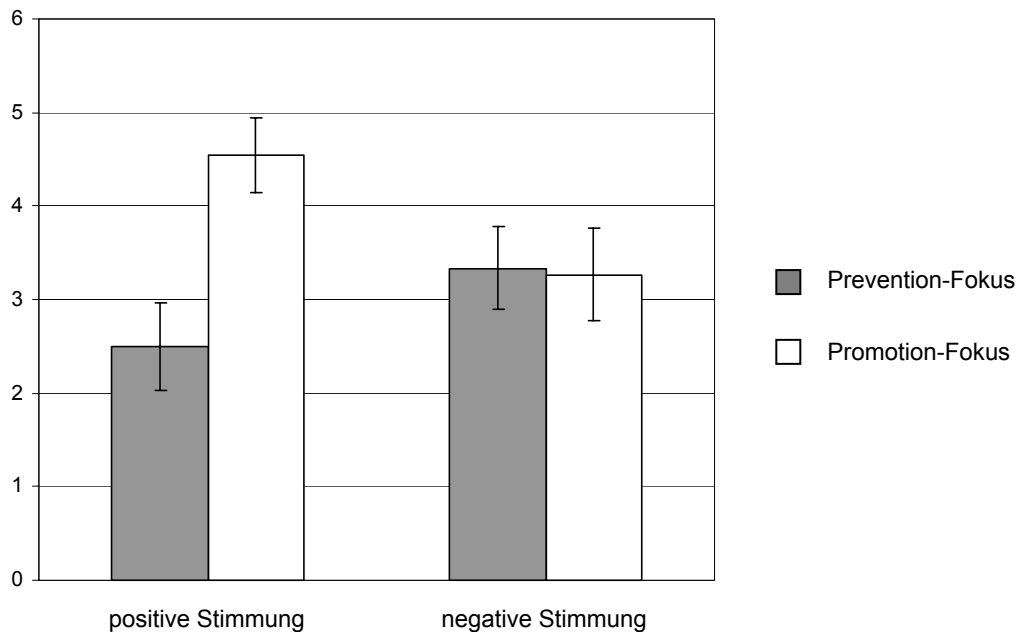


Abbildung 6. Anzahl der Promotion-Ziele unter den wichtigsten Zielen (Mittelwerte und Standardabweichung) in Abhängigkeit von Stimmung und chronischem Regulationsfokus.

Zu explorativen Zwecken wurde die Analyse mit einem weiteren Index wiederholt, in den außer dem jeweils wichtigsten Ziel auch das zweitwichtigste Ziel einging. Die der Analyse zugrunde liegende abhängige Variable bestand in einem gewichteten Index. Dieser wurde gebildet, indem ein Promotion-Ziel mit zwei Punkten kodiert wurde, wenn es als wichtigstes Ziel gekennzeichnet worden war, und mit einem Punkt, wenn es als zweitwichtigstes Ziel gekennzeichnet worden war. Pro Lebensbereich wurden also zwischen null (weder das wichtigste noch das zweitwichtigste Ziel war ein Promotion-Ziel) und maximal drei Punkten (sowohl das wichtigste als auch das zweitwichtigste Ziel waren Promotion-Ziele) vergeben. Durch die Summierung der auf diese Weise rekodierten Ziele über alle sechs Lebensbereiche ergab sich ein Index, der zwischen null und achtzehn variierte. Der Interaktionseffekt erwies sich hier als nicht mehr

signifikant ( $F(1, 31) = 2.45, p < .13$ ). Dieser Befund korrespondiert mit Forschung zur Reliabilität von Präferenzrankings, in der gezeigt wurde, dass die Reliabilität dieser Rankings bei der ersten Position stärker ist als bei den anderen Positionen (Ben-Akiva, Takayuki & Shiroishi, 1991; Donnelly, 1973).

Die Ergebnisse dieser dritten Studie entsprechen den Vorhersagen der Forschung zu Stimmung und Kognitionen: Nur bei positiver Stimmung war der Anteil der Promotion-Ziele unter den wichtigsten Zielen bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus höher als bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus. Bei negativer Stimmung unterschieden sich die beiden Gruppen nicht. Gleichzeitig widersprechen diese Ergebnisse der Hypothese, dass Menschen grundsätzlich Promotion-Ziele präferieren, wenn sie positiver Stimmung sind, und Prevention-Ziele präferieren, wenn sie negativer Stimmung sind. Das bedeutet, dass auch der Zusammenhang zwischen dem chronischem Regulationsfokus und subjektivem Wohlbefinden, der in den ersten beiden Studien gefunden wurde, *nicht* darauf zurückgeführt werden kann, dass Menschen Promotion-Ziele wählen, wenn es ihnen gut geht, und Prevention-Ziele wählen, wenn es ihnen schlecht geht.

Studien 1 und 2 haben gezeigt, dass ein Zusammenhang zwischen dem chronischen Regulationsfokus einer Person und ihrem Level an subjektivem Wohlbefinden existiert. Studien 3 und 4 wurden durchgeführt, um die Natur dieses Zusammenhangs näher zu untersuchen. In Studie 3 wurde untersucht, welche Auswirkung die Manipulation einer Komponente von Wohlbefinden – nämlich Stimmung – auf die Präferenz für Promotion- und Prevention-Ziele hat. In Studie 4 wurde daraufhin die entgegengesetzte Wirkrichtung untersucht, indem der situative Regulationsfokus induziert und die Auswirkung auf subjektives Wohlbefinden untersucht wurde.

#### **4.4 Studie 4**

Die Ergebnisse von Studien 1 und 2 haben gezeigt, dass ein chronischer Prevention-Fokus mit niedrigem, ein chronischer Promotion-Fokus hingegen mit hohem Wohlbefinden assoziiert ist. Der chronische Regulationsfokus wird im Laufe der Sozialisation erworben und kann nicht experimentell manipuliert werden. Variabel ist

hingegen der situative Regulationsfokus, der beispielsweise durch Priming oder durch Merkmale der Situation aktiviert werden kann (Higgins, 1997). In Studie 4 wurde der situative Regulationsfokus manipuliert, indem die Probanden aufgefordert wurden, sich an Beispiele von Selbstregulation mit Prevention-Fokus oder von Selbstregulation mit Promotion-Fokus im eigenen Leben zu erinnern (vgl. Higgins et al., 2001). Subjektives Wohlbefinden wurde als abhängige Variable gemessen, um zu untersuchen, ob die – vorübergehende – Aktivierung von Promotion-Konzepten positive, die Aktivierung von Prevention-Konzepten hingegen negative Auswirkungen auf das Wohlbefinden hat. Die erste Hypothese von Studie 4 lautete daher, dass sich die Induktion eines situativen Promotion-Fokus positiv, die Induktion eines situativen Prevention-Fokus hingegen negativ auf das Wohlbefinden der Probanden auswirkt.

Die Untersuchung dieser Frage ist *erstens* aus methodischen Gründen interessant, weil durch sie die Natur des Zusammenhangs zwischen dem Regulationsfokus und Wohlbefinden untersucht werden kann. *Zweitens* hat das Ergebnis dieser Studie auch potentiell praktische Implikationen. Wenn sich zeigen sollte, dass die Aktivierung von Promotion-Konzepten sich positiv auf das Wohlbefinden auswirkt, dann wäre das eine Möglichkeit, das Wohlbefinden von Menschen zu beeinflussen, die einen chronischen Prevention-Fokus und somit chronisch eher niedriges Wohlbefinden haben.

In Studie 4 wurde jedoch noch eine weitere Hypothese untersucht. Diese bezog sich auf das Zusammenspiel von chronischem und situativem Regulationsfokus. Individuen, welche die Induktion eines situativen Regulationsfokus erfahren, haben darüber hinaus prä-experimentell auch einen chronischen Regulationsfokus. Der induzierte Regulationsfokus kann entweder dem chronischen Fokus entsprechen (z.B. Induktion eines Prevention-Fokus bei Individuen mit chronischem Prevention-Fokus) oder er kann dem chronischen Fokus nicht entsprechen (z.B. Induktion eines Prevention-Fokus bei Individuen mit chronischem Promotion-Fokus). Im ersten Fall kann man von regulatorischem Fit sprechen (Higgins, 2000; Shah et al., 1998, vgl. Kapitel 3.3), im zweiten Fall von regulatorischem Non-Fit.

Regulatorischer Fit hat einen Einfluss darauf, wie Information verarbeitet wird. Lee und Aaker (2004, Studie 1) fanden heraus, dass der Einfluss einer Werbebotschaft am größten war, wenn eine Passung zwischen dem Thema einer Werbebotschaft und dem

Framing der Werbebotschaft bestand: Wenn sich das Thema der Werbebotschaft auf Energie und Lebensfreude bezog (Promotion-Thema), war ein Gewinn-Frame („Get energized!“) wirksamer als ein Verlust-Frame („Don’t miss out on getting energized!“). Wenn sich das Thema der Werbebotschaft hingegen auf Gesundheit bezog (Prevention-Thema), war ein Verlust-Frame („Don’t miss out on preventing clogged arteries!“) wirksamer als ein Gewinn-Frame („Prevent clogged arteries!“). Cesario, Grant und Higgins (2004) konnten zeigen, dass regulatorischer Fit im Kontext von persuasiver Information einen Einfluss auf die Überzeugungskraft sowie auf die Effektivität einer Botschaft hat: In vier Studien empfanden Probanden in der Bedingung mit regulatorischem Fit (verglichen mit Probanden in der Bedingung ohne regulatorischen Fit) die Botschaft als überzeugender und liessen sich zudem stärker von der Botschaft beeinflussen (stärkere Intention bzw. stärkere Meinungsänderung). In ihrer zweiten Studie untersuchten die Autoren, ob es sich bei dem Einfluss von regulatorischem Fit auf wahrgenommene Überzeugungskraft der persuasiven Information lediglich um einen Stimmungseffekt handelte. Den Erwartungen der Autoren entsprechend, hatte Stimmung zwar einen Einfluss auf die wahrgenommene Überzeugungskraft, aber positive Stimmung wurde selbst *nicht* von regulatorischem Fit vorhergesagt.

In Studie 4 wurde nicht der Einfluss von regulatorischem Fit auf die Wirksamkeit persuasiver Kommunikation untersucht, sondern auf die Auswirkung von Erinnerung an persönliche Lebenserfahrungen. In der vorliegenden Studie wurde der situative Regulationsfokus induziert, indem die Erinnerung an eigenes Verhalten in der Vergangenheit aktiviert wurde. Eigenes Verhalten kann erfolgreich oder erfolglos verlaufen sein. Es ist bekannt, dass erfolgreiche Selbstregulation zu höherem Wohlbefinden, misslingende Selbstregulation hingegen zu niedrigerem Wohlbefinden führt (Carver & Scheier, 1998). Auch die *Erinnerungen* an Episoden des eigenen Lebens sollten einen Einfluss auf das Wohlbefinden haben (vgl. analoge Befunde zu Imagination als Methode zur Stimmungsinduktion. Für einen Überblick siehe Westerman, Spies, Stahl & Hesse, 1966). Auf der Basis der Forschung zu regulatorischem Fit und Informationsverarbeitung wurde vorhergesagt, dass dieser Effekt insbesondere unter Bedingungen regulatorischen Fits auftritt. Die zweite Hypothese von Studie 4 lautete somit: Erinnerungen an Episoden des eigenen Lebens, in denen Selbstregulation *erfolgreich* verlaufen ist, führen unter Bedingungen regulatorischen Fits (Prevention-

Priming [Promotion-Priming] bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus [Promotion-Fokus] zu *hohem* Wohlbefinden. Erinnerungen an Episoden des eigenen Lebens, in denen Selbstregulation *nicht erfolgreich* verlaufen ist, führen unter Bedingungen regulatorischen Fits (Prevention-Priming [Promotion-Priming] bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus [Promotion-Fokus]) zu *geringem* Wohlbefinden.

### 4.4.1 Methode

#### 4.4.1.1 Überblick

In Studie 4 wurden die Probanden aufgefordert, Beispiele von Selbstregulation im Prevention- versus im Promotion-Fokus aus ihrer persönlichen Vergangenheit aufzuschreiben. Jeweils die Hälfte der Probanden wurde aufgefordert, Beispiele von *erfolgreicher* Selbstregulation zu nennen, während die andere Hälfte Beispiele von *erfolgloser* Selbstregulation nennen sollte. Da die Probanden prä-experimentell entweder einen chronischen Prevention-Fokus oder einen chronischen Promotion-Fokus hatten, sollten sie aufgrund der Manipulation des situativen Regulationsfokus regulatorischen Fit (wenn chronischer und situativer Fokus identisch waren) oder regulatorischen Non-Fit erleben (wenn chronischer und situativer Fokus nicht identisch waren). Es wurde erwartet, dass sich Prevention-Priming negativ auf das subjektive Wohlbefinden auswirkt, während sich Promotion-Priming positiv auf das subjektive Wohlbefinden auswirkt (Hypothese 1). Weiterhin wurde erwartet, dass sich Erfolgspriming positiv auf das Wohlbefinden auswirken sollte, Misserfolgspriming hingegen negativ. Allerdings sollte dieser Effekt verstärkt unter regulatorischem Fit (also für Probanden mit chronischem Prevention-Fokus in der Prevention-Priming Bedingung, für Probanden mit chronischem Promotion-Fokus dagegen in der Promotion-Priming Bedingung) auftreten (Hypothese 2).

#### 4.4.1.2 Stichprobe und Design

An der Studie nahmen 80 Studierende (34 Frauen, 1 Teilnehmer ohne Angabe) der Universität Mannheim teil. Als Aufwandsentschädigung für die Teilnahme an der ca. 20minütigen Untersuchung erhielten sie € 1,00 und eine Tafel Schokolade. Der Studie lag ein 2 (situativer Regulationsfokus: Prevention vs. Promotion) x 2 (Ergebnis: Erfolg

vs. Misserfolg) x 2 (chronischer Regulationsfokus: Prevention vs. Promotion) faktorielles Design zugrunde. Bei den ersten beiden Faktoren handelte es sich um experimentelle Faktoren. Die Probanden wurden zufällig einer der vier experimentellen Bedingungen zugeordnet. Bei dem dritten Faktor handelte es sich um einen quasi-experimentellen Faktor: Der chronische Regulationsfokus wurde gemessen, die Einteilung in Probanden mit dominantem Promotion- versus dominantem Prevention-Fokus erfolgte per Mediansplit.

Den Probanden wurde ein Fragebogen ausgeteilt, der neben den Maßen für subjektives Wohlbefinden und für den chronischen Regulationsfokus auch die experimentellen Manipulationen enthielt. Die Fragebögen wurden vor Beginn der Untersuchung gemischt, so dass die Versuchsleiterin blind war in Bezug auf die experimentelle Bedingung. Um den Zusammenhang der verschiedenen Teile des Fragebogens zu verschleiern, enthielt das Deckblatt den Hinweis, dass der Gesamtfragebogen mehrere unverbundene Studien enthalte, die in keinem Zusammenhang stünden.

### 4.4.1.3 Material

***Manipulation des situativen Fokus und des Ergebnisses.*** Der erste Teil des Fragebogens bestand aus einer von Higgins und Kollegen (2001) adaptierten Methode zur Induktion des situativen Fokus. Darin wurde jeweils die Hälfte der Probanden aufgefordert, drei Erfahrungen zu notieren, in der sie eine Prevention- versus Promotion-Strategie angewendet hatten (Priming des situativen Fokus). Orthogonal zu dieser Manipulation erfolgte das Priming des Ergebnisses: Jeweils die Hälfte der beiden Gruppen berichtete Situationen, in der die Anwendung der Strategien zum Erfolg geführt hatte, während die andere Hälfte Situationen berichtete, in der die Strategie zum Misserfolg geführt hatte (Priming des Ergebnisses). Jeder Fragebogen enthielt somit eine der folgenden vier Priming-Bedingungen:

Prevention / Erfolg. Die Probanden wurden aufgefordert, drei Situationen zu notieren, in denen sie das Folgende erlebt hatten: (1) Eine Situation, in der sie nur deshalb nicht in Schwierigkeiten geraten waren, weil sie sich vorsichtig genug verhalten hatten; (2) eine Situation, in der sie sich davon abgehalten hatten, sich auf eine Art und Weise zu verhalten, die ihre Eltern für unerwünscht gehalten hätten; (3) eine Situation, in der sie



darauf geachtet hatten, ihren Eltern nicht auf die Nerven zu gehen. Diese Manipulation diente als Priming des Prevention-Fokus, da Konstrukte aktiviert wurden, die mit dem Prevention-Fokus, nicht jedoch mit dem Promotion-Fokus assoziiert sind: Es handelte sich hier um Erwartungen (*oughts*), die Eltern oder andere Interaktionspartner in Bezug auf die eigene Person hegen und um Wachsamkeit oder Vorsicht (*vigilance*) als bevorzugte Strategie. Da ausschließlich Beispiele genannt werden sollten, in denen die Selbstregulation erfolgreich verlaufen war, wurde hier Erfolg geprimt.

Prevention / Misserfolg. Die Probanden wurden aufgefordert, drei Situationen zu notieren, in denen sie das Folgende erlebt hatten: (1) Eine Situation, in der sie in Schwierigkeiten geraten waren, weil sie sich nicht vorsichtig genug verhalten hatten; (2) eine Situation, in der sie sich auf eine Art und Weise verhalten hatten, die ihre Eltern für unerwünscht hielten; (3) eine Situation, in der sie ihren Eltern auf die Nerven gegangen waren. Diese Manipulation unterscheidet sich von der vorher genannten nur im Ergebnis (Erfolg vs. Misserfolg). Da die gleichen Konstrukte aktiviert wurden, handelte es sich wiederum um eine Methode, um den Prevention-Fokus zu primen.

Promotion / Erfolg: Die Probanden wurden aufgefordert, drei Situationen zu notieren, in denen sie das Folgende erlebt hatten: (1) Eine Situation, in der sie dem Ziel, erfolgreich im Leben zu sein, näher gekommen waren; (2) eine Situation, in der sie im Vergleich zu den meisten anderen Menschen das in ihrem Leben erreichen konnten, was sie erreichen wollten; (3) eine Situation, in der sie etwas Wichtiges erreichen wollten und dabei tatsächlich so erfolgreich waren, wie sie idealerweise geträumt hatten zu sein. Diese Manipulation diente als Priming des Promotion-Fokus, da Konstrukte aktiviert wurden, die mit dem Promotion-Fokus, nicht jedoch mit dem Prevention-Fokus assoziiert sind: Es handelte sich um Ideale (*ideals*) und um den Gedanken von Weiterentwicklung beziehungsweise Selbstverwirklichung. Da ausschließlich Beispiele genannt werden sollten, in denen die Selbstregulation erfolgreich verlaufen war, wurde hier wiederum Erfolg geprimt.

Promotion / Misserfolg: Die Probanden wurden aufgefordert, drei Situationen zu notieren, in denen sie das Folgende erlebt hatten: (1) Eine Situation, in der sie daran gescheitert waren, dem Ziel, erfolgreich im Leben zu sein, näher zu kommen; (2) eine Situation, in der sie im Vergleich zu den meisten anderen Menschen *nicht* dazu in der

Lage waren, das in ihrem Leben zu erreichen, was sie erreichen wollten; (3) eine Situation, in der sie etwas Wichtiges erreichen wollten und dabei *nicht* so erfolgreich waren, wie sie idealerweise geträumt hatten zu sein. Diese Manipulation unterschied sich von der vorher genannten wiederum nur im Ergebnis (Erfolg vs. Misserfolg). Da die gleichen Konstrukte aktiviert wurden, handelte es sich wiederum um eine Methode, um den Promotion-Fokus zu primen.

**Manipulation Check.** Der zweite Teil der Studie bestand aus einem Fragebogen, der zur Überprüfung der Manipulation für das Priming des situativen Regulations-Fokus dienen sollte. Es handelte sich um eine übersetzte und an die Lebenswirklichkeit deutscher Studenten<sup>18</sup> angepasste Version eines Fragebogens von Pham und Avnet (2004). Die Autoren hatten zu Recht festgestellt, dass die Induktion eines situativen Regulationsfokus mit Hilfe von Priming zwar häufig durchgeführt wurde, jedoch die Wirksamkeit der Manipulation nur aus dem hypothesenkonformen Ergebnismuster abgeleitet wurde. Ob hingegen durch das Priming tatsächlich die relevanten Konstrukte aktiviert wurden, war bis zu dem Zeitpunkt in der Literatur nicht berichtet worden. Daher entwickelten sie einen Fragebogen, der dies leisten sollte. Sie verwendeten die Originalversion dieses Fragebogens in einem Vortest als Überprüfung der Manipulation, die sie in ihren Hauptstudien einsetzten. In den eigentlichen Studien setzten sie keinen Manipulation Check ein.

In der vorliegenden Studie war der Teil des Fragebogens, der den Manipulation-Check enthielt, mit „Studie 2: Persönliche Entscheidungen“ überschrieben und enthielt drei Entscheidungsaufgaben (siehe Anhang E). Jede Entscheidungsaufgabe bestand aus einem Satzpaar, das entgegengesetzte Pole einer 9-stufigen Skala bildete. Jedes Satzpaar begann mit „Wenn ich jetzt eine Entscheidung treffen müsste“ und endete mit einem Satzteil, der entweder typisch für eine Promotion-Orientierung (z.B. „würde ich es vorziehen, das zu tun, was immer ich tun möchte“) oder typisch für eine Prevention-Orientierung (z.B. „würde ich es vorziehen, das zu tun, was richtig ist“) war. Die

<sup>18</sup> Insbesondere das zweite Item des Originalfragebogens, in dem die Probanden entscheiden müssen, ob sie eher eine Weltreise antreten („take a trip around the world“) oder ihre Schulden zurückzahlen würden („pay back my loans“), wurde als für den deutschen Kontext ungeeignet beurteilt, da sich deutsche Studenten – anders als amerikanische – für ihr Studium nicht verschulden müssen.

Probanden wurden gebeten, für jedes Satzpaar anzugeben, welcher Skalenpunkt ihrer Entscheidung am besten entspricht.

**Erfassung des subjektiven Wohlbefindens.** Zur Erfassung des subjektiven Wohlbefindens wurden verschiedene Maße eingesetzt, die unterschiedliche Komponenten subjektiven Wohlbefindens abbilden. Die *Satisfaction with Life Scale* (Diener et al., 1985, Cronbach's  $\alpha = .76$ ) erfasste die kognitive Komponente subjektiven Wohlbefindens, während die affektive Komponente mit Hilfe einer Liste mit 19 positiven (z.B. fröhlich und ruhig) und negativen (z.B. gelangweilt und unsicher) Emotionsadjektiven gemessen wurde. Die positiven und negativen Adjektive wurden zu je einem Index für positive Emotionalität (Cronbach's  $\alpha = .81$ ) beziehungsweise für negative Emotionalität (Cronbach's  $\alpha = .84$ ) zusammengefasst. Schließlich wurde – wie bereits in Studie 2 – noch die *Subjective Happiness Scale* eingesetzt (Lyubomirsky & Lepper, 1999, Cronbach's  $a = .84$ ). Alle Antworten erfolgten auf einer siebenstufigen Skala. Dieser Teil des Fragebogens schloss mit der Frage „In den vergangenen sieben Tagen habe ich mich [sehr schlecht vs. sehr gut] gefühlt“ ab. Dieses Item diente als weiteres globales Maß zur Erfassung des subjektiven Wohlbefindens.

**Erfassung des chronischen Regulations-Fokus.** Der letzte Teil des Fragebogens war mit „Studie 4: Umgang mit Erfolg und Misserfolg“ überschrieben und enthielt als Maß zur Erfassung des chronischen Regulationsfokus den *Regulatory Concerns Questionnaire* (Keller, 2004, Prevention-Skala: Cronbach's  $\alpha = .79$ , Promotion-Skala: Cronbach's  $\alpha = .79$ ). Für dieses Maß wurde der dominante Regulationsfokus ermittelt, indem die Differenz zwischen den Werten der Prevention- und der Promotion-Skala gebildet wurde. Durch Mediansplit erfolgte die Unterteilung in Probanden mit dominantem Prevention-Fokus versus Probanden mit dominantem Promotion-Fokus.

#### 4.4.2 Ergebnisse

**Überprüfung der Manipulation.** Der zweite Teil des Fragebogens sollte der Überprüfung der Manipulation dienen. In der vorliegenden Studie waren die Korrelation der drei Items zur Überprüfung der Manipulation sehr gering ( $.05 \leq r \leq .27$ ). Daher wurden die Items nicht zu einem Index zusammengefasst.

Eine messwiederholte ANOVA mit Priming des situativen Regulationsfokus (Prevention vs. Promotion) als Zwischensubjektvariable und den Items der Entscheidungsaufgabe (Entscheidung 1, 2 und 3) als messwiederholter Variable ergab einen signifikanten Haupteffekt für die Entscheidungsaufgabe ( $F = 6.62, p < .01$ ). Dieser Haupteffekt zeigt an, dass sich die drei Items zur Überprüfung der Manipulation unterschieden. Keiner der weiteren Effekte (alle  $F < 1$ ) wurde signifikant. Die Mittelwerte unterschieden sich zwischen den Priming-Bedingungen zwar in jeder der drei Entscheidungsaufgaben in der erwarteten Richtung, doch der Haupteffekt wurde nicht signifikant. Die experimentelle Manipulation des situativen Fokus hatte also wider erwarten keinen messbaren Effekt auf die drei Items zur Überprüfung der Manipulation.

Das Priming wirkte auch nicht unterschiedlich in den beiden Bedingungen des chronischen Fokus: Eine messwiederholte ANOVA mit Priming des situativen Regulationsfokus (Prevention vs. Promotion) und chronischem Regulationsfokus als Zwischensubjektvariablen und den Items der Entscheidungsaufgabe (Entscheidung 1, 2 und 3) als messwiederholter Variable ergab außer einem signifikanten Haupteffekt für die Entscheidungsaufgabe ( $F = 6.56, p < .01$ ) keinen weiteren Effekt (alle  $F < 1$ ).

Zwei mögliche Erklärungen, warum der Manipulation-Check nicht signifikant geworden ist, sind denkbar. Einerseits ist es möglich, dass die Manipulation zu schwach war und daher keinen Einfluss auf das abhängige Maß hatte. Andererseits könnte es sein, dass die Manipulation zwar stark genug, das Maß jedoch nicht hinreichend sensibel war. Welche der beiden Erklärungen zutrifft, lässt sich post-hoc nicht eindeutig klären. Es existieren jedoch einige Hinweise, auf deren Basis sich ein vorläufiges Urteil treffen lässt. Für eine hinreichende Sensibilität spricht die Tatsache, dass sich die US-amerikanische Originalversion des hier eingesetzten Fragebogens in dem von Pham und Avnet (2004) durchgeführten Vortest als sensibel erwiesen hat. Allerdings wurde in der vorliegenden Studie eine übersetzte und an die Lebenswirklichkeit deutscher Studenten angepasste Version des Fragebogens verwendet. Diese Veränderungen könnten dazu geführt haben, dass der Fragebogen die Wirksamkeit der Manipulation nicht länger valide misst. Gegen die Annahme, dass die Manipulation wirkungslos war, spricht der Effekt auf der abhängigen Variablen, der einen Einfluss des situativen Regulationsfokus zeigt. Wie bereits erwähnt, wurden in bisherigen Studien, in denen ein

situativer Regulationsfokus induziert wurde, keine Überprüfungen der Wirksamkeit der Manipulation durchgeführt. Auch Pham und Avnet setzten den Fragebogen lediglich in einem Vortest ein, nicht jedoch als Manipulation-Check in den Hauptstudien. Auf die Wirksamkeit der Manipulation wurde geschlossen, indem ein Effekt auf der abhängigen Variablen nachgewiesen wurde (vgl. Pham & Avnet, 2004). Da dies die gängige Vorgehensweise ist, wird sie auch in der vorliegenden Studie verfolgt. Das Problem eines fehlenden Manipulation-Checks sollte jedoch in künftiger Forschung angegangen werden.

**Priming des situativen Fokus, Priming des Ergebnisses und Erfassung des chronischen Fokus.** Das Priming des situativen Fokus und des Ergebnisses erfolgte zu Beginn, die Erfassung des chronischen Promotion- und des chronischen Prevention-Fokus erfolgte am Ende der Studie. Da die Probanden zwischen diesen beiden Zeitpunkten eine Reihe von Aufgaben bearbeiteten, war nicht davon auszugehen, dass die experimentellen Manipulationen zu Beginn einen Einfluss auf das chronische Maß haben sollten. Dennoch wurde mit Hilfe von zwei zweifaktoriellen ANOVAs (situativer Fokus, Ergebnis) überprüft, ob sich die Werte der Prevention- und der Promotion-Skala in Abhängigkeit von der Priming-Bedingung unterschieden. Die ANOVA mit Prevention-Fokus als abhängiger Variable ergab weder einen signifikanten Haupteffekt für das Priming des situativen Regulationsfokus ( $F < 1$ ), noch für das Priming des Ergebnisses ( $F = 1.74$ , *ns*). Auch die Interaktion war nicht signifikant ( $F < 1$ ). Die ANOVA mit Promotion-Fokus als abhängiger Variable ergab keinen signifikanten Effekt (alle  $F < 1$ ). Das bedeutet, dass erwartungsgemäß weder das Priming des situativen Fokus noch das Priming des Ergebnisses einen Einfluss auf den chronischen Prevention- und den chronischen Promotion-Fokus hatte.

**Subjektives Wohlbefinden.** Die zentralen Hypothesen von Studie 4 bezogen sich auf die Aktivierung des situativen Regulationsfokus sowie auf das Zusammenwirken von situativem Regulationsfokus, Ergebnis und chronischem Regulationsfokus. Es wurde vorhergesagt, dass Priming des situativen Promotion-Fokus (Prevention-Fokus) zu höherem (niedrigerem) Wohlbefinden führt (Hypothese 1). Weiterhin wurde vorhergesagt, dass Erfolgspriming (Misserfolgspriming) unter Bedingungen von regulatorischem Fit zu höherem (niedrigerem) Wohlbefinden führt (Hypothese 2).

Regulatorischer Fit stellt sich für Probanden mit Promotion-Fokus in den Promotion-Priming-Bedingungen, für Probanden mit chronischem Prevention-Fokus in den Prevention-Priming-Bedingungen ein.

Zur Überprüfung dieser Hypothesen wurde eine dreifaktorielle ANOVA (situativer Regulationsfokus, Ergebnis, chronischer Regulationsfokus) mit subjektivem Wohlbefinden als abhängiger Variable durchgeführt. Für die im Folgenden berichteten Analysen wurde ein Wohlbefindens-Index gebildet, indem die Maße zur Erhebung der kognitiven Komponente (*Satisfaction with Life Scale*) und der affektiven Komponente subjektiven Wohlbefindens (positive und negative Emotionalität) zusammengefasst wurden (Cronbach's  $\alpha = .70$ ). Das vierte Maß zur Erfassung subjektiven Wohlbefindens – die Subjective Happiness Scale – wurde nicht zur Bildung dieses Index herangezogen, weil diese Skala zeitlich überdauernde interindividuelle Unterschiede im Wohlbefinden misst und somit nur eine geringe Sensibilität für die experimentellen Manipulationen aufweisen sollte<sup>19</sup>. Die Mittelwerte sind in Tabelle 4 abgebildet.

Die ANOVA ergab einen signifikanten Haupteffekt des chronischen Regulationsfokus ( $F(1, 72) = 19.46, p < .01$ ), der zum Ausdruck bringt, dass Probanden mit einem chronischen Promotion-Fokus höhere Wohlbefindenswerte aufwiesen als Probanden mit Prevention-Fokus. Dieser Befund steht im Einklang mit den Ergebnissen der Studien 1 und 2, in denen gezeigt wurde, dass ein chronischer Promotion-Fokus mit einem hohen Maß an subjektivem Wohlbefinden, ein chronischer Prevention-Fokus hingegen mit einem geringeren Maß an subjektivem Wohlbefinden einher ging. Die anderen Haupteffekte waren ebenso wenig signifikant wie die Zweifach-Interaktionen. Hypothese 1 konnte somit nicht bestätigt werden: Die alleinige Aktivierung von Promotion-Konstrukten führte nicht zu erhöhtem Wohlbefinden, die Aktivierung von Prevention-Konstrukten nicht zu geringerem Wohlbefinden.

Für die Untersuchung von Hypothese 2 war die Dreifach-Interaktion von situativem Regulationsfokus, Ergebnis und chronischem Regulationsfokus relevant. Diese war in Studie 4 signifikant ( $F(1, 72) = 3.85, p < .055$ ). Geplante Kontraste zeigten, dass

<sup>19</sup> Das Ergebnismuster änderte sich nicht, wenn die hier berichteten Analysen mit einem Wohlbefindensindex gerechnet wurden, der auch die *Subjective Happiness Scale* umfasste. Allerdings waren die Effekte schwächer ausgeprägt.

Probanden mit chronischem Prevention-Fokus die höchsten Wohlbefindenswerte aufwiesen, wenn sie mit „Prevention/Erfolg“ geprimt worden waren, während Probanden mit chronischem Promotion-Fokus die höchsten Wohlbefindenswerte aufwiesen, wenn sie mit „Promotion/Erfolg“ geprimt worden waren ( $t = 2.12, p < .05$ ). Das bedeutet, dass sich das Erfolgspriming sowohl bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus als auch bei Probanden mit chronischem Promotion-Fokus bei regulatorischem Fit am stärksten auswirkte. Wie erwartet, war das Wohlbefinden bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus in der Erfolgsbedingung höher als in der Misserfolgsbedingung ( $M = 4.86$  vs.  $M = 4.10; t = -2.34, p < .05$ ). Im Gegensatz dazu war wider Erwarten das Wohlbefinden bei Probanden mit chronischem Promotion-Fokus in der Erfolgsbedingung *nicht* signifikant höher als in der Misserfolgsbedingung ( $M = 5.49$  vs.  $M = 5.29; t < 1$ ).

Tabelle 4.

*Wohlbefinden (Mittelwerte) in Abhängigkeit von Priming des situativen Fokus, Priming des Ergebnisses und chronischem Regulationsfokus.*

Chronischer Regulationsfokus	Situativer Regulationsfokus			
	Prevention		Promotion	
	Ergebnis		Ergebnis	
	Misserfolg	Erfolg	Misserfolg	Erfolg
Prevention	4.10 (.22)	4.86 (.24)	4.56 (.21)	4.32 (.24)
Promotion	4.96 (.22)	4.91 (.21)	5.29 (.24)	5.49 (.21)

*Anmerkung.* Bei den in Klammern angegebenen Werten handelt es sich um den jeweiligen Standardfehler.

#### 4.4.3 Diskussion

In Studie 4 wurde die Hypothese untersucht, dass die Aktivierung des situativen Regulationsfokus einen Einfluss auf das subjektive Wohlbefinden hat. Diese Hypothese

konnte nicht bestätigt werden. Mit Hinblick auf die eingangs erwähnten praktischen Implikationen lässt sich sagen, dass dem geringen Wohlbefinden, das mit einem chronischen Prevention-Fokus einhergeht, nicht einfach dadurch entgegengewirkt werden kann, dass ein situativer Promotion-Fokus aktiviert wird.

In Studie 4 wurde jedoch noch eine zweite Hypothese untersucht. Es wurde erwartet, dass regulatorischer Fit die Wirksamkeit von Erfolgs- und Misserfolgspriming beeinflusst. Speziell wurde erwartet, dass Erfolgs- und Misserfolgspriming unter Bedingungen von regulatorischem Fit eine stärkere Auswirkung auf das subjektive Wohlbefinden der Probanden haben als unter Bedingungen, in denen kein regulatorischer Fit besteht.

Für Probanden mit chronischem Prevention-Fokus konnte Hypothese 2 voll bestätigt werden. Sowohl das Erfolgs- als auch das Misserfolgspriming entfalteten ihre Wirkung in den Prevention-Priming-Bedingungen, das heißt in den Bedingungen, bei denen die Probanden mit chronischem Prevention-Fokus regulatorischen Fit empfanden: Erfolgspriming führte hier zu höherem Wohlbefinden, Misserfolgspriming hingegen zu geringerem Wohlbefinden.

Für Probanden mit chronischem Promotion-Fokus konnte Hypothese 2 nur partiell bestätigt werden. Zwar wiesen auch diese Probanden unter Bedingungen von regulatorischem Fit (also in der Promotion-Priming-Bedingung) bei Erfolgspriming die höchsten Wohlbefindenswerte auf, doch das Misserfolgspriming führte nicht zu geringerem Wohlbefinden.

***Bedeutsamkeit von Misserfolg.*** Aus welchem Grund könnte das Misserfolgspriming seine Wirkung nur in der Prevention-Fit-Bedingung, nicht jedoch in der Promotion-Fit-Bedingung entfaltet haben? Eine naheliegende Erklärung liegt in einem grundsätzlichen Unterschied zwischen Prevention-Regulierung und Promotion-Regulierung begründet: Individuen mit chronischem Promotion-Fokus verfolgen typischerweise Promotion-Ziele. Diese Ziele werden auch als *Maximalziele* bezeichnet (Brendl & Higgins, 1996, vgl. auch Studie 3). Nach Maximalzielen zu streben bedeutet, eine Situation anzustreben, wie sie idealerweise sein könnte. Wer nach Maximalzielen strebt, muss jedoch auch die Möglichkeit in Betracht ziehen, dass dieses Ziel möglicherweise nicht erreicht wird – zum Beispiel dann, wenn die Bedingungen zur Zielerreichung nicht günstig sind.



Misserfolg bedeutet jedoch nicht, dass das Ziel in Frage gestellt werden muss. Im Gegensatz zu Individuen mit chronischem Promotion-Fokus verfolgen Individuen mit chronischem Prevention-Fokus typischerweise Prevention-Ziele. Prevention-Ziele sind *Minimalziele*, also Ziele, die eine Person glaubt erreichen zu müssen. Misserfolg ist bei dieser Art von Zielen kein kurzfristiger Rückschlag im Prozess der Zielerreichung, sondern ein klares Zeichen, dass das Ziel verpasst wurde. Die Bedeutsamkeit von Misserfolg ist also bei Prevention- und Promotion-Regulierung jeweils unterschiedlich. Während Misserfolg für Menschen mit Prevention-Fokus ein Zustand ist, der unter allen Umständen vermieden werden muss, ist er für Menschen mit Promotion-Fokus ein Zustand, der zwar nicht angestrebt, aber in Kauf genommen wird. Dieser Unterschied in der Bedeutsamkeit von Misserfolg könnte erklären, warum sich das Misserfolgspriming nur in der Prevention-Fit- nicht jedoch in der Promotion-Fit-Bedingung negativ auf das subjektive Wohlbefinden ausgewirkt hat. Obwohl diese Erklärung plausibel ist, handelt es sich doch um eine post-hoc Erklärung, die mit den vorliegenden Daten nicht getestet werden kann. In einer zukünftigen Studie könnte man diese Frage untersuchen, indem die Bedeutsamkeit von Misserfolg gezielt abgefragt und für eine Mediationsanalyse genutzt wird. Es sollte sich zeigen, dass der Zusammenhang zwischen Erfolgsbeziehungsweise Misserfolgspriming, regulatorischem Fit und subjektivem Wohlbefinden durch die Bedeutsamkeit, die Erfolg und Misserfolg haben, mediiert wird.

**Regulatorischer Fit und Stimmung.** Wie in der Einleitung zu dieser Studie berichtet, argumentieren Cesario und Kollegen (2004, Studie 2), dass der Einfluss von regulatorischem Fit auf die Wirksamkeit persuasiver Kommunikation *nicht* auf Stimmung zurückzuführen ist. Die Autoren fanden in ihrer Arbeit auch keinen Einfluss von regulatorischem Fit auf Stimmung. Sie behaupten: „Thus, as expected, regulatory fit is not synonymous with positive mood“ (S. 393). Man könnte argumentieren, dass die Ergebnisse der vorliegenden Studie im Widerspruch zu dieser Behauptung stehen, da in drei der vier Fit-Bedingungen höhere Wohlbefindenswerte gemessen wurden und der Wohlbefindensindex unter anderem aus einem Maß für positive und negative Affektivität bestand. Doch dieser Widerspruch besteht nur scheinbar, denn *erstens* hat regulatorischer Fit in der vorliegenden Studie nicht nur zu erhöhtem Wohlbefinden, sondern in der Bedingung „Prevention/Misserfolg“ auch zu geringerem Wohlbefinden geführt. *Zweitens* wurden in den beiden Studien unterschiedliche Ziele verfolgt:

Während in der Studie von Cesario und Kollegen (2004) Stimmung erfasst wurde, um sie als potentielle mediierende Variable auszuschließen, war Stimmung – als Teil des Wohlbefindensindex – in Studie 4 die abhängige Variable. In der erstgenannten Studie wurde der Einfluss von regulatorischem Fit auf die Wirksamkeit persuasiver Kommunikation untersucht, in der letztgenannten hingegen der Einfluss von regulatorischem Fit auf die Wirksamkeit von Erfolgs- und Misserfolgspriming. Regulatorischer Fit führte in keinem Fall zu mehr positiver Affektivität, sondern zu einer verstärkten Wirksamkeit der persuasiven Kommunikation (Cesario et al., 2004) bzw. zu einer verstärkten Wirksamkeit des Erfolgs- und Misserfolgsprimings (in der vorliegenden Studie). Diese Wirksamkeit des Primings wiederum zeigte sich – je nach Bedingung – in positiverer beziehungsweise negativerer Stimmung.

**Zugrundeliegender Mechanismus.** In Studie 4 wurde bisher nur der *Effekt* untersucht, den regulatorischer Fit auf die Auswirkung von Erfolgs- und Misserfolgspriming hat, nicht jedoch der zugrundeliegende *Mechanismus*. Dennoch soll diese Frage hier kurz diskutiert werden. Nach Higgins (2000; Avnet & Higgins, 2006) führt regulatorischer Fit zu einer kognitiven subjektiven Erfahrung, die er „Gefühl der Richtigkeit“ („*feeling right*“) nennt. Avnet und Higgins (2006) argumentieren: „Regulatory fit is suggested to increase decision makers' confidence in their reactions; to increase the importance of their reactions; and, in general, to increase their engagement in their reactions, whatever those reactions happen to be (e.g., positive or negative)“ (S. 2). Auf die vorliegende Studie übertragen, bedeutet dies: Erfolgspriming hatte deswegen in den Fit-Bedingungen eine positive Auswirkung auf das Wohlbefinden, weil die Probanden in diesen Bedingungen ihrer positiven emotionalen Reaktion auf das Erfolgspriming mehr Bedeutung zumaßen als Probanden in den Non-Fit-Bedingungen. Analog dazu hatte Misserfolgspriming bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus in der Fit-Bedingung eine negative Auswirkung auf das Wohlbefinden, weil die Probanden in dieser Bedingung ihrer negativen emotionalen Reaktion auf das Misserfolgspriming mehr Bedeutung zumaßen als Probanden in der Non-Fit-Bedingung. Wenn – wie oben argumentiert – Misserfolg bei Promotion-Orientierung nicht die gleiche Bedeutsamkeit hat wie bei Prevention-Orientierung, wird somit auch keine negative emotionale Reaktion evoziert, die unter Fit-Bedingungen verstärkt werden könnte.

Als eine zweite mögliche Erklärung, die Effekten von regulatorischem Fit zugrunde liegen könnte, wurde Flüssigkeit der Informationsverarbeitung (*processing fluency*) diskutiert. Lee und Aaker (2004) fanden heraus, dass persuasive Botschaften nicht nur *wirksamer* waren, wenn regulatorischer Fit zwischen dem Thema und dem Framing der Botschaft (z.B. Gesundheit als Prevention-Thema und Verlust-Frame) gegeben war, als wenn kein Fit gegeben war. Unter Fit-Bedingungen wurden die Botschaften zudem als *leichter zu verarbeiten* und *besser zu verstehen* wahrgenommen. Mit Hilfe von Mediatoranalysen konnten die Autoren zeigen, dass die Flüssigkeit der Verarbeitung den Zusammenhang zwischen Gestaltung der Botschaft (Fit vs. Non-Fit) und ihrer Wirksamkeit medierte.

Auf die vorliegende Studie übertragen, stellt sich die Frage, ob die gefundenen Effekte möglicherweise ebenfalls durch die Flüssigkeit der Informationsverarbeitung – speziell durch die Flüssigkeit des Informationsabrufs (*ease of retrieval*) – mediiert wurden. Es ist denkbar, dass die Generierung von Beispielen eigenen erfolgreichen oder erfolglosen Verhaltens den Probanden in Bedingungen mit regulatorischem Fit leichter gefallen ist als in Bedingungen ohne regulatorischen Fit. Mit anderen Worten: Probanden mit chronischem Prevention-Fokus könnte es leichter gefallen sein, Beispiele zu nennen, in denen Prevention-Regulierung erfolgreich beziehungsweise erfolglos war, als Beispiele, in denen Promotion-Regulierung erfolgreich beziehungsweise erfolglos war. Doch wie könnte dies den Effekt erklären? Es konnte empirisch gezeigt werden, dass die Flüssigkeit des Abrufs von Informationen über das eigene Verhalten Urteile über die eigene Person beeinflusst (Schwarz, Bless et al., 1991): Probanden, die wenige Beispiele eigenen selbstsicheren (selbstunsichereren) Verhaltens aufgezählt hatten, beurteilten sich selbst im Anschluss als selbstsicherer (unsicherer) als diejenigen Probanden, die viele Beispiele aufgezählt hatten. Dieser Effekt wurde von den Autoren mit der Leichtigkeit des Informationsabrufs erklärt: Probanden, die nur wenige Beispiele genannt hatten, erlebten den Informationsabruf als leichter als Probanden, die viele Beispiele genannt hatten. In der vorliegenden Studie nannten zwar alle Probanden gleich viele Beispiele. Dennoch ist es möglich, dass die Generierung dieser Beispiele den Probanden in den Bedingungen mit regulatorischem Fit leichter fiel als in den Bedingungen ohne Fit. Dies könnte der Fall sein, weil Probanden in den Fit-

Bedingungen aufgefordert wurden, über Erlebnisse zu schreiben, die ohnehin ihrem regulatorischen Anliegen entsprechen.

Da die Leichtigkeit des Informationsabrufs nicht abgefragt wurde, kann hier nur überprüft werden, ob das Ergebnismuster grundsätzlich mit diesem Erklärungsansatz vereinbar wäre. Zu diesem Zweck wurden geplante Kontraste gerechnet, in die Wirksamkeit des Erfolgsprimings (Misserfolgsprimings) in den Fit-Bedingungen mit der Wirksamkeit des Primings Erfolgsprimings (Misserfolgsprimings) in den Non-Fit-Bedingungen verglichen wurde. Bei Probanden mit chronischem *Prevention*-Fokus gehen die Unterschiede im Wohlbefinden in die angenommene Richtung, werden aber nicht signifikant: Diese Probanden berichten höhere Wohlbefindenswerte bei Erfolgspriming in der Fit-Bedingung („leicht“) als in der Non-Fit-Bedingung („schwer“,  $t(72) = 1.61$ ;  $p < .12$ ) und niedrigere Wohlbefindenswerte bei Misserfolgspriming in der Fit-Bedingung („leicht“) als in der Non-Fit-Bedingung („schwer“,  $t(72) = 1.50$ ;  $p < .14$ ). Bei Probanden mit chronischem *Promotion*-Fokus zeigt sich ein etwas anderes Bild: Diese Probanden berichten wie angenommen höhere Wohlbefindenswerte bei Erfolgspriming in der Fit-Bedingung („leicht“) als in der Non-Fit-Bedingung („schwer“,  $t(72) = -1.89$ ;  $p < .07$ ), jedoch keinen Unterschied der Wohlbefindenswerte bei Misserfolgspriming in der Fit-Bedingung („leicht“) als in der Non-Fit-Bedingung („schwer“,  $t(72) = 1.00$ ;  $p > .30$ ). Die Befunde von Studie 4 sprechen also tendenziell für Leichtigkeit des Informationsabrufs als möglichen Erklärungsansatz, sind aber nicht komplett mit ihm vereinbar.

In diesem Abschnitt wurden zwei mögliche Erklärungsansätze vorgestellt und diskutiert. Diese beiden Ansätze schließen sich nicht notwendigerweise gegenseitig aus. Lee und Aaker (2004) behaupten: „[...] processing fluency may contribute to the ‚feeling right‘ experience that is transferred to subsequent evaluations [...]“ (S. 217). Zukünftige Forschung sollte untersuchen, in welchem Zusammenhang diese beiden Ansätze stehen.

Die Ergebnisse von Studie 4 zeigen, dass es Rahmenbedingungen gibt, unter denen auch Individuen mit hohem *Prevention*-Fokus vergleichsweise hohe Wohlbefindenswerte aufweisen. Die höchsten Wohlbefindenswerte wurden in Studie 4

zwar nach wie vor von Probanden mit chronischem Promotion-Fokus berichtet, doch bei Probanden, die regulatorischen Fit empfanden, führte Erfolgspriming auch in der Prevention-Priming-Bedingung zu höherem Wohlbefinden.

Studien 5a und 5b gingen ebenfalls der Frage nach, unter welchen Bedingungen ein chronischer Prevention-Fokus *nicht* mit geringem Wohlbefinden einhergeht. Dabei wurde jedoch ein völlig anderer Ansatz gewählt. Im Gegensatz zu Studie 4 wurde in Studien 5a und 5b jedoch nicht die Rolle des situativen Regulationsfokus untersucht, sondern der Fokus auf das Maß für subjektives Wohlbefinden gerichtet.

### 4.5 Studien 5a und 5b

In den Studien 1 bis 4 wurden gängige und in der psychologischen Forschung gut etablierte Maße für subjektives Wohlbefinden eingesetzt. In der bisherigen Forschung zu subjektivem Wohlbefinden wurde lediglich zwischen positivem und negativem Affekt unterschieden. Es wurden jedoch nicht verschiedene Formen positiven und negativen Affekts differenziert. Forschung zur Theorie des Regulationsfokus hat jedoch gezeigt, dass Selbstregulation mit Promotion-Fokus mit anderen affektiven Reaktionen einhergeht als Selbstregulation mit Prevention-Fokus (Higgins, 1997; 1987, siehe auch Kapitel 3.3.2) und somit die Differenzierung zwischen positivem und negativem Affekt zu kurz greift. In den vorliegenden Studien wurden die unterschiedlichen Forschungsstränge integriert und ein völlig neuer Ansatz zur Untersuchung der affektiven Komponente subjektiven Wohlbefindens verfolgt: Es wurde vorhergesagt, dass sich zwei Formen affektiven Wohlbefindens unterscheiden lassen: Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden.

Wohlbefinden kann *einerseits* in der Freude darin bestehen, etwas erreicht zu haben, oder in Zufriedenheit mit dem Lauf der Dinge. Wohlbefinden kann sich auch einstellen, wenn man eifrig mit etwas beschäftigt ist. Die genannten Aspekte stehen alle im Zusammenhang mit dem Promotion-Fokus: Es handelt sich um fröhlichkeitsbezogene Emotionen (*cheerfulness related emotions*) sowie um Situationen, die ein eifriges Streben (*eagerness*) beinhalten. Man kann daher bei dieser Art von Wohlbefinden von „Promotion-Wohlbefinden“ sprechen. *Andererseits* kann Wohlbefinden aber auch in der Erleichterung bestehen, den an die eigene Person gestellten Erwartungen zu

entsprechen, oder in den Gefühlen der Ruhe und Entspannung. Die genannten Aspekte stehen alle im Zusammenhang mit dem Prevention-Fokus: Es handelt sich um gelassenheitsbezogene Emotionen (*quiescence related emotions*) sowie um Situationen, die sich um Erwartungen an die eigene Person drehen. Man kann daher bei dieser Art von Wohlbefinden von „Prevention -Wohlbefinden“ sprechen.

Die gleiche Unterscheidung lässt sich auch auf den Bereich negativer Valenz übertragen. Auf der Basis der Theorie des Regulationsfokus können zwei Formen des Unwohlseins unterschieden werden: „Promotion-Unwohlsein“ und „Prevention-Unwohlsein“. Promotion-Unwohlsein besteht in dem Gefühl der Langeweile, Enttäuschung oder Traurigkeit. Es handelt sich hierbei um niedergeschlagenheitsbezogene Emotionen (*dejection related emotions*). Diese Form des Unwohlseins tritt zum Beispiel dann ein, wenn ein Individuum von der eigenen Leistung enttäuscht ist. Prevention-Unwohlsein besteht in den Gefühlen der Nervosität oder Aufregung. Es handelt sich hierbei um unruhebezogene Emotionen (*agitation related emotions*). Diese Form des Unwohlseins tritt zum Beispiel dann ein, wenn ein Individuum den Erwartungen Anderer nicht entsprechen kann.

In bisherigen Studien konnte gezeigt werden, dass sich Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus sowohl in der Art als auch in der Intensität der affektiven Reaktion zum Beispiel auf Erfolg und Misserfolg unterscheiden. Studien 5a und 5b gehen über diese Forschung hinaus. In ihnen wurde untersucht, welches *Verständnis* von Wohlbefinden Menschen mit chronischem Prevention-Fokus und Menschen mit chronischem Promotion-Fokus haben. Die Hypothese lautete, dass sich Menschen mit chronischem Promotion- und Prevention-Fokus in ihrem Verständnis von Wohlbefinden unterscheiden: Während der chronische Promotion-Fokus mit einem Promotion-Verständnis von Wohlbefinden assoziiert sein sollte, sollte der chronische Prevention-Fokus mit einem Prevention-Verständnis von Wohlbefinden assoziiert sein.

## 4.5.1 Methode

### 4.5.1.1 Stichprobe und Design

144 Studierende der Universität Mannheim (106 Frauen) nahmen an Studie 5a teil. Das Durchschnittsalter betrug 21.4 Jahre ( $SD = 3.67$ ). Für die Teilnahme an der etwa einstündigen Studie erhielten die Studierenden entweder eine Versuchspersonenstunde oder ein Los für die Verlosung eines MP3-Players. An Studie 5b nahmen 43 Studierende (22 Frauen) teil. Das Durchschnittsalter betrug 23.9 Jahre ( $SD = 2.92$ ). Als Aufwandsentschädigung erhielten die Studierenden eine Tafel Schokolade. Die hier berichteten Skalen waren Teil eines Sets von Studien. Die anderen Fragebögen standen in keinem Zusammenhang zu der vorliegenden Fragestellung und werden daher im Folgenden nicht berichtet.

### 4.5.1.2 Material

**Chronischer Regulationsfokus.** Der chronische Regulationsfokus wurde in beiden Studien mit Hilfe des *Regulatory Concerns Questionnaire* (Keller, 2006) erfasst (Prevention-Skala: Cronbach's  $\alpha = .82$  und  $.69$  in Studie 5a bzw. 5b; Promotion-Skala: Cronbach's  $\alpha = .76$  und  $.75$ ). In Studie 5b wurde zusätzlich die *Promotion / Prevention-Skala* (Lookwood et al., 2002) eingesetzt (Prevention-Skala: Cronbach's  $\alpha = .78$ ; Promotion-Skala: Cronbach's  $\alpha = .86$ ). Sowohl die beiden Maße zur Erfassung des chronischen Prevention-Fokus ( $r = .44, p < .01$ ) als auch die beiden Maße zur Erfassung des chronischen Promotion-Fokus ( $r = .61, p < .001$ ) waren in Studie 5b korreliert.

**Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden.** Mit der Unterscheidung von zwei Arten von Wohlbefinden – Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden – wurde Neuland betreten. Daher war die Entwicklung eines völlig neuen Fragebogens notwendig, um die Frage zu untersuchen, ob sich Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus in ihrem Verständnis von subjektivem Wohlbefinden unterscheiden.

Der erste Teil des neu entwickelten Fragebogens bezog sich auf die Anwesenheit von Wohlbefinden und bestand aus 14 Sätzen, die jeweils mit dem folgenden Satzstamm begannen: „Wohlbefinden stellt sich bei mir besonders dann ein, wenn...“. Es folgten 14

Attribute, die potentiell zu Wohlbefinden beitragen können. Die Hälfte dieser Attribute war charakteristisch für Prevention-Fokus (zum Beispiel „...ich mich sorglos fühle“), die andere Hälfte für Promotion-Fokus (zum Beispiel „...ich zufrieden bin“).

Der zweite Teil des Fragebogens bezog sich auf die Anwesenheit von Unwohlsein (oder Abwesenheit von Wohlbefinden) und bestand aus 14 Sätzen, die mit dem folgenden Satzstamm begannen: „Unwohlsein stellt sich bei mir ein, wenn ...“. Es folgten wiederum 14 Attribute, die potentiell Unwohlsein bewirken können. Diese waren wiederum entweder charakteristisch für Prevention-Fokus (zum Beispiel „...ich aufgeregt bin.“) oder für Promotion-Fokus (zum Beispiel „...ich frustriert bin.“). Die Probanden markierten den Grad ihrer Zustimmung auf einer Skala von 1 (trifft überhaupt nicht zu) bis 7 (trifft vollkommen zu). Der vollständige Fragebogen zur Erfassung von Prevention-Wohlbefinden und Promotion-Wohlbefinden ist in Anhang F abgedruckt.

Für die im Folgenden berichteten Analysen wurde ein Index für Promotion-Wohlbefinden gebildet, indem die Promotion-Items des ersten Teils (Wohlbefinden) und des zweiten Teils (Unwohlsein) des Fragebogens zusammengefasst wurden (Cronbach's  $\alpha = .71$  und  $.75$  in Studie 5a bzw. 5b). Auf die gleiche Weise wurde ein Index für Prevention-Wohlbefinden gebildet, indem die Prevention-Items des ersten Teils (Wohlbefinden) und des zweiten Teils (Unwohlsein) zusammengefasst wurden (Cronbach's  $\alpha = .77$  und  $.82$ ).

### 4.5.2 Ergebnisse

Mit Hilfe der Studien 5a und 5b sollte untersucht werden, ob sich Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus in ihrem Verständnis von subjektivem Wohlbefinden unterscheiden. Um den Zusammenhang zwischen Promotion- und Prevention-Fokus einerseits und den beiden Formen subjektiven Wohlbefindens andererseits zu untersuchen, wurden Semi-Partialkorrelationen berechnet (vgl. Studien 1 und 2). Sowohl in Studie 5a als auch in Studie 5b wurde jeweils die Promotion-Skala aus der Prevention-Skala herauspartialisiert (und umgekehrt). Die so gewonnenen Regressionsresiduen gingen in die Berechnung der Korrelationskoeffizienten ein.



Die *Promotion-Wohlbefinden*-Skala und die *Prevention-Wohlbefinden*-Skala korrelierten erwartungsgemäß in beiden Studien sehr hoch (Studie 5a:  $r = .72$ ,  $p < .01$ ; Studie 5b:  $r = .68$ ,  $p < .01$ ): Beide Subskalen erfassen unterschiedliche Aspekte des selben Konstrukts (Wohlbefinden) – nicht jedoch zwei unterschiedliche Konstrukte. Um den Zusammenhang des chronischen Regulationsfokus mit den beiden Aspekten subjektiven Wohlbefindens – unabhängig von der jeweils anderen Komponente – zu untersuchen, wurde die Skala zur Messung von *Promotion-Wohlbefinden* aus der Skala zur Messung von *Prevention-Wohlbefinden* herauspartialisiert (und umgekehrt). Die so berechneten Regressionsresiduen gingen wiederum in die Berechnung der Korrelationskoeffizienten ein. Bei denen in Tabelle 5 angegebenen Korrelationskoeffizienten handelt es sich um die Korrelationen der jeweiligen Regressionsresiduen.

***Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden.*** Die Ergebnisse von Studie 5a (siehe Tabelle 5, oberer Teil) zeigen, dass der chronische *Promotion*- und *Prevention*-Fokus – gemessen mit dem *Regulatory Concerns Questionnaire* (Keller, 2006) – mit jeweils unterschiedlichen Aspekten subjektiven Wohlbefindens assoziiert waren. Der chronische *Prevention*-Fokus korrelierte mit *Prevention-Wohlbefinden* ( $r = .33$ ,  $p < .01$ ), aber nicht mit *Promotion-Wohlbefinden* ( $r = -.12$ , ns). Die Differenz der beiden Korrelationskoeffizienten war signifikant ( $z = 2.96$ ,  $p < .01$ ; alle Signifikanztests von  $z$  in dieser Studie einseitig, da gerichtete Hypothesen getestet wurden). Der chronische *Promotion*-Fokus hingegen korrelierte mit *Promotion-Wohlbefinden* ( $r = .27$ ,  $p < .01$ ), aber nicht mit *Prevention-Wohlbefinden* ( $r = -.15$ , ns). Die Differenz der beiden Korrelationskoeffizienten war wiederum signifikant ( $z = -2.74$ ,  $p < .01$ ).

In Studie 5b konnten die Ergebnisse von Studie 5a für den *Regulatory Concerns Questionnaire* repliziert werden (siehe Tabelle 5, unterer Teil). Der chronische *Prevention*-Fokus war mit *Prevention-Wohlbefinden* assoziiert ( $r = .43$ ,  $p < .01$ ), aber nicht mit *Promotion-Wohlbefinden* ( $r = .07$ , ns). Die Differenz der Korrelationskoeffizienten war signifikant ( $z = 1.82$ ,  $p < .05$ ). Der chronische *Promotion*-Fokus hingegen war mit *Promotion-Wohlbefinden* assoziiert ( $r = .34$ ,  $p < .05$ ), aber nicht signifikant mit *Prevention-Wohlbefinden* ( $r = .08$ , ns). Die Differenz der Korrelationskoeffizienten war marginal signifikant ( $z = -1.50$ ,  $p < .07$ ).

**Empirischer Teil**

Tabelle 5.

*Korrelationskoeffizienten und Standardprüfgröße z*

Chronischer Fokus	Promotion- Wohlbefinden	Prevention- Wohlbefinden	z
Studie 5a			
Prevention (RCQ)	.33**	-.12	2.96**
Promotion (RCQ)	-.15	.27**	-2.74**
Studie 5b			
Prevention (RCQ)	.43**	.07	1.82*
Promotion (RCQ)	.08	.34*	-1.50†
Prevention (Prom./Prev Scale)	.54**	.37*	3.43**
Promotion (Prom./Prev Scale)	.14	.38*	-1.87*

*Anmerkung.* Bei den Korrelationskoeffizienten handelt es sich um Korrelationen von Regressionsresiduen. Promotion-Fokus wurde aus Prevention-Fokus herauspartialisiert (und umgekehrt); Prevention-Wohlbefinden wurde aus Promotion-Wohlbefinden herauspartialisiert (und umgekehrt).

In Studie 5b wurde zusätzlich zum *Regulatory Concerns Questionnaire* mit der *Promotion / Prevention*-Skala (Lookwood et al., 2002) ein weiteres Maß zur Erfassung des chronischen Regulationsfokus eingesetzt. Auch für diese Skala zeigte sich das gleiche Korrelationsmuster: Der chronische Prevention-Fokus korrelierte stark mit Prevention-Wohlbefinden ( $r = .54$ ,  $p < .01$ ). Zwar war auch die Korrelation mit Promotion-Wohlbefinden signifikant ( $r = .37$ ,  $p < .05$ ), allerdings war sie signifikant schwächer als die Korrelation von Prevention-Wohlbefinden mit dem Prevention-Fokus ( $z = 3.43$ ,  $p < .01$ ). Der chronische Promotion-Fokus hingegen korrelierte mit Promotion-Wohlbefinden ( $r = .38$ ,  $p < .05$ ), aber nicht signifikant mit Prevention-Wohlbefinden ( $r = .14$ , ns). Auch hier war die Differenz der Korrelationskoeffizienten signifikant ( $z = -1.87$ ,  $p < .05$ ).

### 4.5.3 Diskussion

Die Ergebnisse der Studien 5a und 5b sind im Einklang mit der Hypothese, dass Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus sich in ihrem Verständnis von Wohlbefinden unterscheiden. Für Menschen mit chronischem Promotion-Fokus besteht Wohlbefinden in dem Gefühl von Glück, Zufriedenheit und Eifer sowie in der Abwesenheit von Traurigkeit, Langeweile oder Frustration. Bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus besteht Wohlbefinden in dem Gefühl von Gelassenheit, Ruhe, Entspannung und Sicherheit sowie in der Abwesenheit von Nervosität und Angespanntheit. Die Zusammenhänge erwiesen sich als sehr robust, da sie in zwei unabhängigen Studien und für zwei verschiedene Maße des chronischen Regulationsfokus nachgewiesen werden konnten. Diese Ergebnisse eröffnen eine völlig neue Perspektive für die Betrachtung von affektivem Wohlbefinden, indem sie zeigen, dass zwei Komponenten unterschieden werden müssen.

Durch diese Ergebnisse werden die Befunde von zwei Forschungssträngen – der Forschung zu Selbstregulation mit Promotion- und Prevention-Fokus und der Forschung zu subjektivem Wohlbefinden – integriert und erweitert: Der Stand der Forschung zu Selbstregulation mit Promotion- und Prevention-Fokus konnte ergänzt werden, indem gezeigt wurde, dass Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus nicht nur – wie in anderen Studien nachgewiesen – bei Erfolg oder Misserfolg unterschiedliche Emotionen zeigen, sondern dass diese Unterschiede sich auch in einem unterschiedlichen Verständnis von Wohlbefinden manifestieren. Der Stand der Forschung zu subjektivem Wohlbefinden konnte erweitert werden, indem gezeigt wurde, dass es nicht *eine* Form affektiven subjektiven Wohlbefindens gibt, sondern zwei: Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden.

Mit Blick auf diese Ergebnisse stellt sich die Frage, welche Implikationen die Ergebnisse dieser Studien für die Forschung zu subjektiven Wohlbefinden haben. In den folgenden beiden Absätzen werden die Implikationen zunächst für die affektive Komponente (Kapitel 4.5.3.1), anschließend für die kognitive Komponente (Kapitel 4.5.3.2) von subjektivem Wohlbefinden diskutiert.

#### 4.5.3.1 Implikationen für die Forschung zu affektivem subjektiven Wohlbefinden

Studien 5a und 5b liefern einen ersten empirischen Beleg für die Unterscheidbarkeit von zwei Formen affektiven subjektiven Wohlbefindens: Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden. Traditionell wird die affektive Komponente subjektiven Wohlbefindens untersucht, indem positiver und negativer Affekt gemessen werden. Es wird jedoch nicht zwischen verschiedenen Formen positiven und negativen Affekts unterschieden. Die Theorie des Regulationsfokus besagt, dass diese Unterscheidung zu grob ist: Im Rahmen dieser Theorie werden fröhlichkeits- versus niedergeschlagenheitsbezogene Emotionen (*cheerfulness / dejection related emotions*) einerseits von unruhe- versus gelassenheitsbezogenen Emotionen (*quiescence / agitation related emotions*) andererseits unterschieden. Die Ergebnisse der Studien 5a und 5b belegen, dass sich diese Unterscheidung nicht nur in unterschiedlichen affektiven Reaktionen bei Erfolg und Misserfolg niederschlägt, sondern sich auch in einem unterschiedlichen Verständnis von Wohlbefinden manifestiert.

**Verständnis von Wohlbefinden versus aktuelles affektives Wohlbefinden.** In Studien 5a und 5b wurde das Verständnis von Wohlbefinden untersucht. Von Interesse war die Fragestellung, ob bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus unterschiedliche Dinge zum Wohlbefinden beitragen.

Der nächste Forschungsschritt sollte nun darin bestehen, das Verständnis von Wohlbefinden mit dem aktuellen Wohlbefinden in Beziehung zu setzen. Das aktuelle affektive Wohlbefinden zum Zeitpunkt der Untersuchung wurde in Studien 5a und 5b nicht gemessen. Diese Studien lassen keine Aussage bezüglich der Frage zu, ob sich Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus bezüglich ihres aktuellen affektiven Wohlbefindens unterscheiden, sondern nur bezüglich der Frage, ob das Verständnis von affektivem Wohlbefinden divergierte. Die Unterscheidung zwischen aktuellem Wohlbefinden und dem Verständnis von Wohlbefinden ist vergleichbar mit der von Tsai, Knutson und Fung (2006) getroffenen Unterscheidung zwischen aktuellem Affekt (*actual affect*) und idealem Affekt (*ideal affect*). In den Studien der Autoren waren aktueller und idealer Affekt lediglich

gering bis mäßig korreliert und unterlagen kulturellen Einflussfaktoren in unterschiedlichem Ausmaß (siehe auch Kapitel 5). In den vorliegenden Studien wurde nur das Verständnis von Wohlbefinden, jedoch nicht das aktuelle Wohlbefinden erfasst. Analog zu den geschilderten Befunden von Tsai und Kollegen (2006) sollten diese beiden Konstrukte – das Verständnis von Wohlbefinden und das aktuelle Wohlbefinden zum Zeitpunkt der Erhebung – keine oder nur eine geringe Korrelation aufweisen.

**Plädoyer für die Entwicklung eines neuen Fragebogens.** Welche Konsequenzen ergeben sich für die Forschung zu subjektivem Wohlbefinden? Zwei Varianten sind vorstellbar: *Einerseits* ist es möglich, dass in Fragebögen zur Erfassung von *aktuellem* affektiven Wohlbefinden (z.B. PANAS-Skalen) Promotion- und Prevention-Wohlbefinden bisher zwar nicht getrennt ausgewertet, aber ausgeglichen erhoben wurden. Das wäre der Fall, wenn zur Erfassung positiven Affekts sowohl fröhlichkeits- als auch gelassenheitsbezogene Adjektive verwendet und zur Erfassung negativen Affekts sowohl niedergeschlagenheits- als auch unruhebezogene Adjektive verwendet wurden. *Andererseits* ist es möglich, dass Promotion- und Prevention-Wohlbefinden bisher nicht nur nicht getrennt ausgewertet, sondern auch nicht ausgeglichen erhoben wurden. Eine nähere Betrachtung der PANAS-Skalen – einem der am häufigsten eingesetzten Maße zur Erfassung von positivem und negativem Affekt – verdeutlicht, dass die zweite Variante zutrifft: Promotion- und Prevention-Wohlbefinden wurden bisher nicht nur nicht getrennt ausgewertet, sondern die Erfassung war unausgewogen. Bei den Items, die *positive* Affektivität erfassen, sind Promotion-Adjektive überrepräsentiert, während bei den Items, die *negative* Affektivität erfassen, die Prevention-Adjektive überrepräsentiert sind (vgl. Tabelle 6, siehe auch Kapitel 3.3.2).

Die Ergebnisse der Studien 5a und 5b legen nahe, dass ein neues Messinstrument zur Erfassung positiven und negativen Affekts entwickelt werden sollte. Die Ergebnisse zeigen, dass bei Menschen mit chronischem Prevention- und Promotion-Fokus unterschiedliche Emotionen zum Wohlbefinden beitragen. Dies sollte sich auch in Fragebögen widerspiegeln, die das aktuelle Wohlbefinden erfassen. Die Entwicklung eines neuen, „Fokus-fairen“ Maßes kann sich an dem in diesen Studien vorgelegten Fragebogen zur Erfassung von Prevention- und Promotion-Wohlbefinden orientieren. Um sowohl das Verständnis von Wohlbefinden als auch das aktuelle Wohlbefinden

erfassen zu können, müssen die Probanden die Items des hier entwickelten Fragebogens zweimal beantworten. Zusätzlich zu den beiden bisherigen Einleitungsstatements („Wohlbefinden [Unwohlsein] stellt sich bei mir insbesondere dann ein, wenn ...“), die erfassen, in welchem Ausmaß Emotionen zum Wohlbefinden beitragen, müssten zwei Einleitungsfragen ergänzt werden, die erfassen, in welchem Ausmaß die Probanden jede der Emotionen aktuell empfinden.

Tabelle 6.

*Adjektive der PANAS-Skalen zur Erfassung von positiver und negativer Affektivität.*

Adjektive zur Erfassung positiver Affektivität		
Prevention	Promotion	Fokus-neutral
	freudig erregt	aktiv
	stolz	interessiert
	begeistert	stark
	angeregt	wach
		entschlossen
		aufmerksam
Adjektive zur Erfassung negativer Affektivität		
Prevention	Promotion	Fokus-neutral
schuldig	bekümmert	verärgert
beschämt		feindselig
nervös		durcheinander
ängstlich		gereizt
erschrocken		

Eine weitere Möglichkeit zur Entwicklung des neuen Maßes zur Erfassung aktuellen affektiven Wohlbefindens besteht darin, bestehende Maße (z.B. die PANAS-Skalen) zu ergänzen. Dies kann geschehen, indem zur Erfassung positiven Affekts neben Promotion-Items (z.B. begeistert, fröhlich) auch Prevention-Items eingesetzt werden (z.B. ruhig, entspannt). Analog sollten zur Erfassung negativen Affekts neben Prevention-Items (z.B. nervös, ängstlich) auch Promotion-Items eingesetzt werden (z.B. traurig, frustriert).

#### 4.5.3.2 Implikationen für die Forschung zu kognitivem subjektiven Wohlbefinden

Nachdem im vorangegangenen Abschnitt die Implikationen der Ergebnisse der Studien 5a und 5b für die Erforschung der affektiven Komponente subjektiven Wohlbefindens erläutert wurden, sollen in diesem Absatz die Implikationen für die kognitive Komponente diskutiert werden. Diese Komponente wurde in Studien 5a und 5b nicht untersucht. Auf der Basis der vorliegenden Ergebnisse sowie der Literatur zu Lebenszufriedenheit lässt sich dennoch eine Antwort formulieren. Bei Lebenszufriedenheit handelt es sich um ein Urteil, das unter Rückgriff auf chronisch oder temporär verfügbare Informationen getroffen wird (Schwarz & Strack, 1999, siehe auch Kapitel 2.1.2). Es ist plausibel anzunehmen, dass das Urteil zur Lebenszufriedenheit bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus von anderen Faktoren beeinflusst wird als bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus. Dies sollte der Fall sein, da bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus unterschiedliche Informationen kognitiv verfügbar sind (z.B. Higgins et al., 1994) beziehungsweise für wichtig erachtet werden (z.B. Lee, Aaker & Gardner, 2000). Belege für die Tatsache, dass Menschen ihr Urteil über die Lebenszufriedenheit auf der Basis unterschiedlicher Informationen treffen können, wurden auch schon in anderen Kontexten gefunden (z.B. Suh, Diener, Oishi & Triandis, 1998).

Wenn das Urteil über die eigene Lebenszufriedenheit – wie eben argumentiert – bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus auf der Basis anderer Informationen gefällt wird als bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus, sollte man dann auch von Prevention- versus Promotion-Zufriedenheit sprechen? Meiner Meinung nach nicht. Während zur Messung des affektiven Wohlbefindens unterschiedliche Emotionen (z.B. ruhig vs. begeistert) erfasst werden, die – wie die vorliegenden Studien gezeigt haben – in einem Zusammenhang zu Prevention- und Promotion-Fokus stehen, gibt es nur *eine* Form von Lebenszufriedenheit. Diese kann zwar entweder global (für das ganze Leben) oder spezifisch (für einzelne Bereiche des Lebens) erfasst werden. Aber es lassen sich nicht verschiedene Formen von Zufriedenheit – also beispielsweise Prevention-Zufriedenheit und Promotion-Zufriedenheit – unterscheiden.

**Zusammenfassung.** Mit Studien 5a und 5b wurde erstmals ein empirischer Beleg für die Unterscheidbarkeit zweier Formen affektiven Wohlbefindens erbracht: Promotion-

Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden. Da bisherige Maße zur Erfassung affektiven Wohlbefindens diese beiden Formen affektiven Wohlbefindens nicht ausgeglichen messen, sollten traditionelle Maße so ergänzt werden, dass auch gelassenheitsbezogene Emotionen (Prevention positiv) und niedergeschlagenheitsbezogene Emotionen (Promotion negativ) erfasst werden.

In Bezug auf die kognitive Komponente subjektiven Wohlbefindens wurde argumentiert, dass das Urteil über Lebenszufriedenheit bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus möglicherweise auf anderen kognitiven Wissensinhalten basiert als bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus, dass es jedoch nur *eine* Form von Lebenszufriedenheit gibt.



## 5 Diskussion

Die vorliegende Arbeit hat sich mit der Frage auseinandergesetzt, ob es einen Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus einer Person und subjektivem Wohlbefinden gibt. In diesem Kapitel erfolgt zunächst eine Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse dieser Arbeit (Kapitel 5.1) sowie eine Betrachtung der Ergebnisse aller Studien im Zusammenhang (Kapitel 5.2). In Kapitel 5.3 wird die Frage diskutiert, ob die in dieser Arbeit vorgeschlagene Unterscheidung zweier Formen von Wohlbefinden gerechtfertigt ist oder gegen das Ockhamsche Prinzip der Sparsamkeit (*principle of parsimony*) verstößt. Ein Ausblick (Kapitel 5.4) bildet den Abschluss dieses Kapitels und der vorliegenden Arbeit.

### 5.1 Zusammenfassung der Ergebnisse

In der vorliegenden Arbeit wurden sechs Studien zum Zusammenhang zwischen Promotion- und Prevention-Fokus einerseits und subjektivem Wohlbefinden andererseits berichtet. Es wurde untersucht, *ob* es einen Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus einer Person und ihrem Level an subjektivem Wohlbefinden gibt, *welcher Art* dieser Zusammenhang ist beziehungsweise unter welchen Bedingungen er auftritt und *welche Implikationen* sich für die Theorie des Regulationsfokus sowie für die Forschung zu subjektivem Wohlbefinden ergeben.

Zwei Ergebnisse sind über alle Studien hinweg besonders erwähnenswert. *Erstens* konnte gezeigt werden, dass sich Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus in ihrem *aktuellen* Wohlbefinden unterscheiden. *Zweitens* wurde mit den Studien 5a und 5b ein empirischer Nachweis dafür erbracht, dass sich Menschen mit chronischem Prevention- versus Promotion-Fokus in ihrem *Verständnis* von Wohlbefinden unterscheiden.

**Aktuelles Wohlbefinden.** Die Ergebnisse der Studien 1, 2 und 4 ergaben ein konsistentes und reliables Ergebnismuster: In diesen drei Studien konnte gezeigt werden, dass ein Zusammenhang zwischen dem chronischen Regulationsfokus und subjektivem Wohlbefinden existiert: Während ein chronischer Prevention-Fokus mit geringem Wohlbefinden assoziiert war, ging ein chronischer Promotion-Fokus mit

hohem Wohlbefinden einher. Der Befund erwies sich in mehrfacher Hinsicht als sehr robust: Der Zusammenhang zwischen dem chronischen Regulationsfokus und subjektivem Wohlbefinden konnte *erstens* unabhängig davon aufgezeigt werden, welches Maß zur Erfassung des Regulationsfokus eingesetzt wurde (*Regulatory Concerns Questionnaire* in Studien 1, 2 und 4; *Promotion- / Prevention Scale* in Studie 2). *Zweitens* trat der Effekt unabhängig davon auf, wie subjektives Wohlbefinden operationalisiert wurde. Mit subjektivem Wohlbefinden werden die kognitiven und affektiven Bewertungen bezeichnet, die Menschen hinsichtlich ihres eigenen Lebens vornehmen (z.B. Diener et al., 1999, siehe auch Kapitel 2.1). Ein Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus und subjektivem Wohlbefinden konnte sowohl für die kognitive Komponente (Studien 1, 2 und 4) als auch für die affektive Komponente von Wohlbefinden (Studie 4) nachgewiesen werden. *Drittens* trat der Befund unabhängig auf, in welcher Reihenfolge die zugrunde liegenden Konzepte erfasst wurden, und unabhängig davon, ob die Ziele der Probanden vorher aktiviert worden waren oder nicht.

Neben der Etablierung des Effekts bestand ein zweites Ziel der Arbeit darin, die Wirkrichtung sowie Rahmenbedingungen zu untersuchen, unter denen der Effekt auftritt. Mit Hilfe von Studie 3 konnte die potentielle Erklärung ausgeschlossen werden, dass Probanden unabhängig von ihrem chronischen Regulationsfokus ihre Ziele als Promotion-Ziele konstruieren, wenn es ihnen gut geht, während sie ihre Ziele als Prevention-Ziele konstruieren, wenn es ihnen schlecht geht. Die Ergebnisse von Studie 4 zeigen, dass es Rahmenbedingungen gibt, unter denen auch Probanden mit chronischem Prevention-Fokus vergleichsweise hohe Wohlbefindenswerte berichten. Zwar wiesen auch in dieser Studie Probanden mit chronischem Promotion-Fokus die höchsten Wohlbefindenswerte auf, doch wenn die richtigen Rahmenbedingungen gegeben waren, war das Wohlbefinden der Probanden mit chronischem Prevention-Fokus ebenfalls hoch.

**Verständnis von Wohlbefinden.** Die Ergebnisse der Studien 5a und 5b liefern einen empirischen Beleg dafür, dass Menschen mit chronischem Prevention- versus Promotion-Fokus sich in ihrem *Verständnis* von affektivem Wohlbefinden unterscheiden. Während Prevention-Wohlbefinden in dem Gefühl von Ruhe und Entspannung sowie in

der Abwesenheit von Nervosität besteht, besteht Promotion- Wohlbefinden in dem Gefühl von Glück und Eifer sowie in der Abwesenheit von Traurigkeit.

Mit der Untersuchung verschiedener Formen affektiven Wohlbefindens wurde in der vorliegenden Arbeit Neuland betreten. In der bisherigen Forschung wurde affektives subjektives Wohlbefinden als Balance zwischen positivem und negativem Affekt betrachtet (Bradburn, 1969; für einen Überblick siehe auch Diener & Lucas, 2000). Bislang wurde jedoch nicht zwischen verschiedenen Formen positiven und negativen Affekts unterschieden. Die Ergebnisse der Studien 5a und 5b belegen, dass diese Konzeption zu kurz greift, da es *verschiedene* positive und negative Emotionen waren, die bei Probanden mit chronischem Prevention- versus Promotion-Fokus nach eigener Aussage zu Wohlbefinden und Unwohlsein beitrugen.

Diese Unterscheidung zweier Formen von Wohlbefinden hat weit reichende Konsequenzen: Eine Analyse des bekanntesten Maßes zur Erfassung affektiven subjektiven Wohlbefindens (PANAS-Skalen) ergab, dass diese beiden Formen von Wohlbefinden von dem traditionellen Maß nicht ausgeglichen erfasst werden (Kapitel 4.5.3.1). Bei der Erfassung *positiven* Affekts überwiegen fröhlichkeitsbezogene Emotionen (Promotion positiv), während gelassenheitsbezogene Emotionen (Prevention positiv) vernachlässigt werden. Bei der Erfassung *negativen* Affekts überwiegen hingegen unruhebezogene Emotionen (Prevention negativ), während traurigkeitsbezogene Emotionen (Promotion negativ) vernachlässigt werden. Nachdem in der vorliegenden Arbeit aufgezeigt wurde, dass sich Menschen in ihrem Verständnis von Wohlbefinden unterscheiden, sollte der nächste Forschungsschritt nun in der Entwicklung eines Maßes zur Erfassung affektiven Wohlbefindens bestehen, das beide Aspekte von affektivem Wohlbefinden – Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden – und beide Aspekte von affektivem Unwohlsein – Promotion-Unwohlsein und Prevention-Unwohlsein – ausgeglichen erfasst. Traditionelle Maße zur Erfassung affektiven subjektiven Wohlbefindens müssen zu diesem Zweck um gelassenheitsbezogene Emotionen (positiver Affekt) und traurigkeitsbezogene Emotionen (negativer Affekt) ergänzt werden.

## 5.2 Aktuelles Wohlbefinden und Verständnis von Wohlbefinden: Betrachtung der Ergebnisse im Zusammenhang

In der vorliegenden Arbeit wurde sowohl das *aktuelle* Wohlbefinden (Studien 1 - 4) als auch das *Verständnis* von Wohlbefinden (Studien 5a und 5b) untersucht. Bei aktuellem Wohlbefinden und dem Verständnis von Wohlbefinden handelt es sich um zwei distinkte Konstrukte (vgl. Tsai et al., 2006, siehe auch Diskussion von Studie 5). Im Folgenden werden die Ergebnisse der ersten vier Studien noch einmal im Licht der Erkenntnisse der Studien 5a und 5b betrachtet, um *erstens* zu überprüfen, welche Implikationen sich für die Interpretation der Ergebnisse ergeben. *Zweitens* soll diskutiert werden, welche Impulse für zukünftige Forschung sich ableiten lassen.

**Studien 1 und 2.** Im Rahmen von Studie 5 (Kapitel 4.5.3.1) wurde die Entwicklung eines neuen Messinstruments zur Erfassung von positivem und negativem Affekt gefordert. Aus der Entwicklung dieses Messinstruments ergibt sich die interessante empirische Frage, ob der Zusammenhang zwischen dem chronischen Regulationsfokus und affektivem Wohlbefinden auch dann bestehen bleibt, wenn positiver und negativer Affekt ausgeglichen im Sinne der Theorie des Regulationsfokus erhoben werden. Zwei Antworten sind denkbar. *Einerseits* könnte man argumentieren, dass die Zusammenhänge zwischen Wohlbefinden und Promotion- beziehungsweise Prevention-Fokus schwächer ausfallen oder gar eliminiert werden, wenn sowohl die Promotion- als auch die Prevention-Komponente von affektivem Wohlbefinden erhoben wird. Dies könnte der Fall sein, weil bisher die Prevention-Aspekte von Wohlbefinden und die Promotion-Aspekte von Unwohlsein bei der Erfassung affektiven Wohlbefindens vernachlässigt wurden. Wenn diese Aspekte ebenfalls erfasst würden, könnten Menschen mit chronischem Prevention-Fokus ihr Wohlbefinden, Menschen mit chronischem Promotion-Fokus hingegen ihr Unwohlsein besser zum Ausdruck bringen. Wenn Menschen mit chronischem Promotion- und Prevention-Fokus zwar unterschiedliche *Formen* positiven und negativen Affekts erleben, die *Häufigkeit* positiver und negativer affektiver Erfahrungen sich aber nicht unterscheidet, sollte sich auf dem neu zu entwickelnden Maß für affektives subjektives Wohlbefinden kein Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus und Wohlbefinden zeigen. Mit anderen Worten: Wenn Menschen mit chronischem Promotion-Fokus häufig glücklich und

begeistert sind, während Menschen mit chronischem Prevention-Fokus häufig ruhig und gelassen sind, sollte der in Studien 1 und 2 nachgewiesene Effekt auf dem neuen Maß zur Erfassung affektiven Wohlbefindens nicht mehr auftreten.

Es ist jedoch auch ein anderes Ergebnis möglich: Man könnte *andererseits* argumentieren, dass sich Menschen mit chronischem Promotion- versus Prevention-Fokus nicht nur in ihrem Verständnis von affektivem Wohlbefinden unterscheiden, sondern auch in der Häufigkeit, in der sie positive und negative affektive Emotionen erleben. Studien 5a und 5b haben gezeigt, dass sich Menschen in Abhängigkeit von ihrem chronischen Regulationsfokus hinsichtlich ihres Verständnisses von affektivem Wohlbefinden unterscheiden. Das Verständnis von Wohlbefinden ist jedoch nicht notwendigerweise mit aktuellem Wohlbefinden korreliert (vgl. Tsai et al., 2006). Es wäre denkbar, dass für Menschen mit chronischem Prevention-Fokus Wohlbefinden zwar in anderen positiven affektiven Erfahrungen besteht als für Menschen mit chronischem Promotion-Fokus, dass sie aber keine der beiden Formen von Wohlbefinden (Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden) tatsächlich häufig erleben. Mit anderen Worten: Bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus stellt sich nach eigenen Angaben Wohlbefinden ein, *wenn* sie ruhig und gelassen sind. Es wäre aber denkbar, dass sie tatsächlich *selten* ruhig und gelassen sind und somit selten Wohlbefinden empfinden. In diesem Fall sollte sich auch auf dem neu zu entwickelnden Maß für affektives subjektives Wohlbefinden ein Zusammenhang zwischen dem Regulationsfokus und Wohlbefinden zeigen. Diese offene empirische Frage kann nur mit Hilfe zukünftiger Forschung geklärt werden.

**Studie 3.** In Studie 3 wurde positive versus negative Stimmung induziert und überprüft, ob diese Manipulation einen Einfluss auf die Präferenz für Prevention- versus Promotion-Ziele hat. Bei schlechter Stimmung zeigte sich kein Effekt des chronischen Regulationsfokus. Bei guter Stimmung hingegen präferierten Probanden mit chronischem Promotion-Fokus Promotion-Ziele, während Probanden mit chronischem Prevention-Fokus Prevention-Ziele bevorzugten. Auf Basis der Ergebnisse der Studien 5a und 5b ergeben sich zwei Fragen: Haben die Filmausschnitte bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus und Menschen mit chronischem Promotion-Fokus unterschiedliche positive und negative Emotionen ausgelöst? Und welche Ergebnisse

wären zu erwarten gewesen, wenn Fokus-spezifische positive und negative Emotionen induziert worden wären? Diese Fragen werden im Folgenden kurz diskutiert.

Zur Induktion von Stimmung wurden zwei kurze Filmausschnitte eingesetzt. Im Anschluss an die Präsentation der kurzen Filmausschnitte wurde überprüft, ob die Induktion von positiver beziehungsweise negativer Stimmung erfolgreich war. Die in Kapitel 4.3.2 berichteten Analysen haben gezeigt, dass die Stimmungsmanipulation bei Menschen mit chronischem Prevention- versus Promotion-Fokus gleich viel Erfolg hatte. Es wurde jedoch nicht überprüft, ob die Filmausschnitte in Abhängigkeit von dem chronischen Regulationsfokus der Probanden unterschiedliche positive und negative Emotionen evozierten. So wäre es möglich, dass die Filmsequenz zur Induktion positiver Stimmung – ein Auszug aus dem Film „*The Rink*“ mit Charlie Chaplin – bei Probanden mit chronischem Promotion-Fokus Fröhlichkeit induzierte, bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus hingegen Entspannung. Ebenso wäre es denkbar, dass die Filmsequenz zur Induktion negativer Stimmung – ein Auszug aus einem Interview mit einem zum Tode verurteilten Häftling – bei Probanden mit chronischem Promotion-Fokus Niedergeschlagenheit induzierte, bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus hingegen Furcht, Unruhe oder Nervosität.

Von den drei Items, die zur Überprüfung der Manipulation eingesetzt wurden, waren zwei neutral in Bezug auf den Regulationsfokus. Lediglich das dritte wies einen Bezug zu dem Regulationsfokus auf: Mit dem dritten Item wurden positive und negative Emotionen abgefragt, die charakteristisch für den Promotion-Fokus sind (vgl. Fußnote 16). Die Hypothese, dass die Induktion von Stimmung bei Probanden in Abhängigkeit von ihrem chronischen Regulationsfokus unterschiedliche Emotionen evozierte, kann post hoc überprüft werden, indem nur das Item ausgewertet wird, das in einem Zusammenhang mit Promotion-Wohlbefinden beziehungsweise Promotion-Unwohlsein steht (Item 3). Wenn Probanden mit chronischem Promotion-Fokus tatsächlich mit anderen Emotionen auf die Induktion der Stimmung reagieren als Probanden mit chronischem Prevention-Fokus, sollte sich ein signifikanter Interaktionseffekt auf diesem Item zeigen. Eine zweifaktorielle ANOVA (induzierte Stimmung, chronischer Regulationsfokus) mit diesem dritten Item als abhängiger Variable ergab jedoch lediglich einen signifikanten Haupteffekt für die induzierte

Stimmung ( $F(1, 31) = 43.77; p < .01$ ). Weder der Haupteffekt des Regulationsfokus ( $F < 1$ ) noch die Interaktion ( $F(1, 31) = 2.09; p > .15$ ) waren signifikant. Probanden mit chronischem Promotion-Fokus und Probanden mit chronischem Prevention-Fokus unterschieden sich also nicht überzufällig in dem Ausmaß, in dem sie Traurigkeit beziehungsweise Fröhlichkeit als Reaktion auf die Vorführung der Filmszenen empfanden. Das bedeutet, dass die post hoc-Hypothese verworfen werden kann.

Auch das Ergebnismuster der zentralen abhängigen Variable von Studie 3 – der Präferenz für Prevention- und Promotion-Ziele – lässt einen indirekten Schluss bezüglich der genannten post-hoc Hypothese zu, dass die gezeigten Filmsequenzen bei Probanden mit chronischem Promotion-Fokus andere Emotionen evozieren als bei Probanden mit chronischem Prevention-Fokus. Wenn dies der Fall gewesen wäre, hätte sich sowohl bei guter als auch bei schlechter Stimmung ein Effekt des chronischen Regulationsfokus zeigen sollen: In diesem Fall hätte die Salienz von Emotionen, die für jeweils einen der Regulationsfoki typisch sind (z.B. Gelassenheit vs. Fröhlichkeit), zu einer Präferenz für die jeweiligen Ziele (Prevention-Ziele vs. Promotion-Ziele) führen sollen. Das Ergebnismuster sah jedoch anders aus. Es zeigte sich – in Übereinstimmung mit den Erkenntnissen aus der sozialen Kognitionsforschung – ein Interaktionseffekt von chronischem Fokus und induzierter Stimmung: Nur bei guter Stimmung unterschieden sich Menschen mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus in ihrer Präferenz für Promotion- und Prevention-Ziele, bei schlechter Stimmung hingegen nicht.

Betrachtet man die Ergebnisse der Studien 3, 5a und 5b im Zusammenhang, so ergibt sich folgendes Bild: Probanden mit chronischem Promotion-Fokus und Menschen mit chronischem Prevention-Fokus reagierten zwar *nicht* unterschiedlich auf konkrete Stimuli zur Induktion von positiver und negativer Stimmung, doch die resultierende positive Stimmung wirkte sich unterschiedlich auf die Präferenz von Promotion- und Prevention-Zielen aus (Studie 3). Darüber hinaus zeigten die Studien 5a und 5b, dass das Erleben verschiedener Emotionen – nach Selbstaussage der Probanden – in unterschiedlichem Ausmaß zum Wohlbefinden der Probanden beiträgt.

Die zweite der oben genannten Fragen bezieht sich darauf, welches Ergebnismuster man erwarten würde, wenn verschiedene Formen positiven und negativen Affekts – also beispielsweise Entspannung (Prevention positiv) versus Fröhlichkeit (Promotion positiv) und Ängstlichkeit (Prevention negativ) versus Niedergeschlagenheit (Promotion negativ) – induziert würden (für eine Methode zur Induktion von Traurigkeit und Enttäuschung versus Nervosität und Sorge siehe Roese, Hur & Pennington, 1999). Einer solchen Studie läge ein 2 (chronischer Regulationsfokus: Promotion vs. Prevention) x 2 (Art des induzierten Affekts: Promotion vs. Prevention) x 2 (Valenz der Emotionen: positiv vs. negativ) Design zugrunde. In einem solchen Design bestünde in vier der acht Zellen regulatorischer Fit – nämlich in den Zellen, in denen die Art des induzierten Affekts dem jeweiligen chronischen Regulationsfokus entspricht (z.B. Induktion von gelassenheitsbezogenen Emotionen bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus). Wenn man der Argumentation von Higgins (2000; Avnet & Higgins, 2006) folgt und annimmt, dass regulatorischer Fit zu einem Gefühl der Richtigkeit (*feeling right*) führt, sollte der in Studie 3 gefundene Effekt besonders stark unter Bedingungen regulatorischen Fits auftreten: Menschen verlassen sich bei positiver Stimmung auf abstrakte Wissensstrukturen, während sie bei negativer Stimmung der konkreten Stimulusinformation mehr Aufmerksamkeit schenken. Regulatorischer Fit sollte vermitteln, dass es *richtig* ist, diese Strategien anzuwenden, und somit den Effekt verstärken. Eine empirische Überprüfung dieser Überlegungen muss zukünftige Forschung leisten. Diese Überlegungen verdeutlichen jedoch bereits schon jetzt, dass die Unterscheidung zwischen verschiedenen Formen positiven und negativen Affekts nicht nur als abhängige Variable, sondern auch als unabhängige Variable einen viel versprechenden Ansatz darstellt.

**Studie 4.** In Studie 4 wurden der Zusammenhang zwischen dem situativen Regulationsfokus und Wohlbefinden sowie der Zusammenhang zwischen regulatorischem Fit und Wohlbefinden untersucht. Die abhängige Variable umfasste dabei sowohl die kognitive als auch die affektive Komponente subjektiven Wohlbefindens.

Wie in Studie 3 kann für Studie 4 eine klare Vorhersage bezüglich der zu erwartenden Ergebnisse gemacht werden, wenn diese Studie mit dem neu zu entwickelnden Maß für



affektives Wohlbefinden repliziert würde. Erfolgspriming sollte wiederum unter Bedingungen regulatorischen Fits zu erhöhtem Wohlbefinden führen, Misserfolgspriming hingegen zu geringerem Wohlbefinden. Allerdings sollten die Effekte für Prevention-Wohlbefinden besonders stark in den Prevention-Fit-Bedingungen und für Promotion-Wohlbefinden besonders stark in der Promotion-Fit-Bedingung sein. Mit anderen Worten: *Prevention*-Wohlbefinden sollte besonders stark bei Erfolgspriming in der *Prevention-Fit*-Bedingung ausgeprägt sein. *Promotion*-Wohlbefinden sollte hingegen besonders stark bei Erfolgspriming in der *Promotion-Fit*-Bedingung ausgeprägt sein. Umgekehrt sollte *Prevention*-Wohlbefinden bei Misserfolgspriming in der *Prevention-Fit*-Bedingung besonders niedrig ausgeprägt sein.

Dieses Ergebnismuster ist zu erwarten, da Selbstregulation im Prevention-Fokus zu anderen emotionalen Reaktionen führt als Selbstregulation im Promotion-Fokus (z.B. Higgins et al., 1999, siehe auch Kapitel 3.3.2). In Studie 4 erfolgte das Priming des situativen Regulationsfokus, indem die Probanden aufgefordert wurden, Instanzen eigenen Verhaltens zu nennen, in denen Selbstregulation mit Prevention- versus Promotion-Fokus gelungen (Priming von Erfolg) versus misslungen (Priming von Misserfolg) war. Diese Aktivierung von prevention-spezifischen versus promotion-spezifischen Wissensinhalten sollte bewirken, dass unter Bedingungen regulatorischen Fits die entsprechenden affektiven Reaktionen (also Prevention-Wohlbefinden vs. Promotion-Wohlbefinden) stärker ausgeprägt sind.

**Schlussfolgerung.** Die zwei zentralen Ergebnisse der vorliegenden Arbeit lauten, dass sich Menschen mit chronischem Prevention- versus Promotion-Fokus erstens in ihrem aktuellen Wohlbefinden und zweitens in ihrem Verständnis von Wohlbefinden unterscheiden. Bei aktuellem Wohlbefinden und Verständnis von Wohlbefinden handelt es sich um distinkte Konstrukte. Durch die Unterscheidung zweier Formen affektiven Wohlbefindens eröffnet sich ein weites Spektrum an Perspektiven für zukünftige Forschung.

### 5.3 Das oder die Wohlbefinden?

Ein zentrales Argument der vorliegenden Arbeit lautet, dass zwei Formen affektiven Wohlbefindens unterschieden werden sollten: Prevention-Wohlbefinden und Promotion-

Wohlbefinden. Die Diskussion der Ergebnisse der Studien 1 bis 4 hat zudem gezeigt, dass sich aus der Unterscheidung dieser beiden Formen affektiven Wohlbefindens zahlreiche Impulse für die weitere Forschung ergeben.

Die Unterscheidung zweier Formen affektiven Wohlbefindens stellt jedoch eine Erweiterung des bisherigen (sparsameren) Modells dar, in dem affektives subjektives Wohlbefinden als Balance von positivem und negativem Affekt betrachtet wurde, jedoch keine Unterscheidung zwischen verschiedenen Formen von affektivem Wohlbefinden vorgenommen wurde (vgl. Diener & Suh, 2000; Diener & Lucas, 2000). Das Ockhamsche Prinzip der Sparsamkeit (*principle of parsimony*) ist ein wichtiges Prinzip der (psychologischen) Theorienbildung, das nur dann aufgegeben werden sollte, wenn der Zuwachs an Komplexität einen substantiellen Erkenntnisgewinn bringt. Es stellt sich somit die Frage, ob ein Modell, in dem zwei Formen von Wohlbefinden unterschieden werden, den gewünschten Erkenntnisgewinn gegenüber dem sparsameren Modell bringt und somit gerechtfertigt ist. Ich werde im Folgenden argumentieren, dass dies aus zwei Gründen der Fall ist: *Erstens* hat sich das eindimensionale Modell bereits in einem anderen Kontext als unzureichend erwiesen. So konnte in kulturvergleichenden Studien zu subjektivem Wohlbefinden nachgewiesen werden, dass Wohlbefinden in kollektivistischen Kulturen nicht nur durch andere Prädiktoren vorhergesagt wird als in individualistischen, sondern auch eine andere Bedeutung hat. Kitayama und Markus (2000) betonen: „It is not just that different things make people happy in different cultural contexts [...]. More significantly it is the ways of ‘being well’ and the experience of well-being that are different” (S. 115). *Zweitens* stimmen die Formen von Wohlbefinden, die im Rahmen von kulturvergleichenden Studien gefunden wurden, mit den in Studien 5a und 5b nachgewiesenen Formen affektiven subjektiven Wohlbefindens überein. Beide Argumente werden im Folgenden näher ausgeführt, indem zunächst die Parallelität der empirischen Befunde beschrieben und anschließend konzeptuelle Übereinstimmungen diskutiert werden.

### ***Präferenz für fröhlichkeitsbezogene versus gelassenheitsbezogene Emotionen.***

Studien 5a und 5b haben gezeigt, dass bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus andere Emotionen zu Wohlbefinden beitragen als bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus: Während bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus

insbesondere gelassenheitsbezogene Emotionen zum Wohlbefinden beitragen, sind es bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus die fröhlichkeitsbezogenen Emotionen.

Interessanterweise konnten Tsai, Knutson und Fung (2006) einen analogen Effekt in einer kulturvergleichenden Studie zeigen. Diese Autoren entwickelten ein Modell, in dem sie tatsächlichen Affekt von idealem Affekt unterschieden (*Affect Valuation Theory*). Sie konnten nachweisen, dass es sich bei tatsächlichem Affekt (Ausmaß, in dem Probanden jede von 25 Emotionen *typischerweise* empfinden) und idealem Affekt (Ausmaß, in dem Probanden jede von 25 Emotionen *idealerweise* gerne empfinden würden) um zwei empirisch unterscheidbare Konstrukte handelt. Ausgehend von der Annahme, dass die meisten Menschen sich gut fühlen wollen (Sommers, 1984), untersuchten Tsai und Kollegen weiterhin die Hypothese, dass kulturelle Unterschiede bezüglich der Frage bestehen, worin idealer Affekt besteht. Diese Hypothese konnten sie bestätigen: Probanden mit *individualistischem* kulturellen Hintergrund (Amerikaner mit europäischer Herkunft) schätzten solche Emotionen besonders stark wert, deren Valenz positiv war und die *hohe* Werte auf der Aktivierungsdimension aufwiesen (*high-arousal positive*, HAP-Emotionen). Es handelt sich hierbei um die gleichen Emotionen, die Higgins (1997; 2001, siehe auch Kapitel 3.3) als fröhlichkeitsbezogene Emotionen (*cheerfulness related emotions*) bezeichnet (z.B. „begeistert“ und „enthusiastisch“). Im Gegensatz dazu schätzten Probanden mit *kollektivistischem* kulturellen Hintergrund (Amerikaner mit asiatischer Herkunft beziehungsweise Chinesen) solche Emotionen besonders stark wert, deren Valenz positiv war und die *niedrige* Werte auf der Aktivierungsdimension aufwiesen (*low-arousal positive*, LAP-Emotionen). Es handelt sich hierbei um die gleichen Emotionen, die Higgins (1997; 2001, siehe auch Kapitel 3.3) als gelassenheitsbezogene Emotionen (*quiescence related emotions*) bezeichnet (z.B. „ruhig“ und „entspannt“).

Diese Unterschiede in der Bedeutung von idealem Affekt schlugen sich auch in den Depressionswerten der Probanden nieder: Eine Diskrepanz in der Intensität zwischen tatsächlich empfundenen und idealen HAP-Emotionen trug nur bei Probanden mit *individualistischem* kulturellen Hintergrund zur Aufklärung der Varianz der Depressionswerte bei. Umgekehrt trug eine Diskrepanz in der Intensität zwischen tatsächlich empfundenen und idealen LAP-Emotionen nur bei Probanden mit

*kollektivistischem* kulturellen Hintergrund zur Aufklärung der Varianz der Depressionswerte bei. Tsai und Kollegen (2006) kamen zu dem Schluss: „[...] LAP states may have as great an influence on life satisfaction in collectivistic cultures as do HAP states in individualistic cultures” (S. 304).

Tsai und Kollegen (2006) maßen idealen Affekt, indem sie erfassten, wie intensiv die Probanden jede von 25 Emotionen idealerweise gerne empfinden würden. Im Gegensatz dazu wurde in Studien 5a und 5b danach gefragt, welche Emotionen bei den Probanden zu Wohlbefinden beitragen. Die Ergebnisse sind vergleichbar, da es plausibel ist anzunehmen, dass Menschen genau die Emotionen gerne empfinden würden (idealer Affekt sensu Tsai et al., 2006), die zu ihrem Wohlbefinden in besonderem Maße beitragen.

Die Arbeit von Tsai und Kollegen (2006) zeigt, dass auch im interkulturellen Kontext die Konzeption von *einer* Form affektiven Wohlbefindens zu kurz greift. Die Probanden unterschieden sich systematisch in ihrer Präferenz für *verschiedene* positive Emotionen. Viel wichtiger für die vorliegende Arbeit ist jedoch, dass es die gleichen Emotionen waren, die von Probanden mit kollektivistischem kulturellen Hintergrund (vgl. Tsai et al., 2006) *und* von Probanden mit chronischem Prevention-Fokus (vgl. Studien 5a und 5b der vorliegenden Arbeit) präferiert werden. Es handelt sich um gelassenheitsbezogene Emotionen, also um Emotionen, deren Valenz positiv ist und die ein niedriges Maß an Aktivierung aufweisen. Ebenso waren es die gleichen Emotionen, die von Probanden mit individualistischem kulturellen Hintergrund *und* von Probanden mit chronischem Promotion-Fokus präferiert werden. Es handelt sich um fröhlichkeitsbezogene Emotionen, also um Emotionen, deren Valenz positiv ist und die ein hohes Maß an Aktivierung aufweisen. Die Übereinstimmung der Ergebnisse von Tsai und Kollegen (2006) mit den Ergebnissen der Studien 5a und 5b liefert einen Beleg für die Validität der getroffenen Differenzierung zweier Formen affektiven Wohlbefindens.

**Konzeptuelle Übereinstimmungen.** Die vorangegangenen Ausführungen verweisen auf eine erstaunliche Parallelität zwischen den empirischen Befunden einer kulturvergleichenden Studie und den Studien zu Promotion-Wohlbefinden und Prevention-Wohlbefinden in der vorliegenden Arbeit. In diesem Abschnitt soll ausgeführt

werden, dass die Parallelität nicht nur auf der empirische Ebene besteht, sondern dass es substantielle konzeptuelle Überlappungen zwischen der kollektivistischen Kultur und Promotion-Fokus einerseits und der individualistischen Kultur und Prevention-Fokus andererseits gibt (vgl. auch Lee et al., 2000; Lockwood, Marshall & Sadler, 2005).

Unterschiede zwischen Menschen mit kollektivistischem versus individualistischem kulturellen Hintergrund sind in der psychologischen Forschung häufig untersucht und ausführlich beschrieben worden (für einen Überblick siehe Markus, Kitayama & Heiman, 1996; Fiske, Kitayama, Markus & Nisbett, 1997). Eine zentrale Rolle nimmt in diesen Untersuchungen beziehungsweise Beschreibungen die Rolle des Selbst ein. Fiske, Kitayama, Markus und Nisbett (1997) fassen die Forschung zusammen, indem sie die idealtypische Beschreibung einer Person in einer individualistischen Kultur mit der einer Person in einer kollektivistischen Kultur vergleichen (siehe Tabelle 7).

Menschen in individualistischen Kulturen richten den Fokus der Aufmerksamkeit auf die eigene Person: Sie nehmen sich wahr als (und werden von ihrer Umwelt wahrgenommen als) eigenständiges Individuum mit individuellen Präferenzen, Zielen und Einstellungen (Fiske et al., 1997) und sind bestrebt, sich in einem positiven Sinne von anderen Menschen zu unterscheiden (z.B. Kitayama & Markus, 2000). Man spricht daher auch von der Konstruktion des Selbst als unabhängiges Selbst (*independent self*). Diese Charakterisierung von Personen in individualistischen Kulturen – die Orientierung an eigenen Wünschen und Bedürfnissen sowie das Ziel, sich durch eigene Leistungen und Fähigkeiten positiv von seiner Umwelt abzusetzen – weist eine große Übereinstimmung zu Selbstregulation im Promotion-Fokus auf (Lee et al., 2000): Zu den auslösenden Faktoren (*input variables*) von Selbstregulation mit Promotion-Fokus zählt eine starke Verfügbarkeit von Idealen (Higgins, 1997, vgl. auch Kapitel 3.3). Diese besondere Betonung der *eigenen* Wünsche, Hoffnungen und Bestrebungen entspricht der Fokussierung auf die eigene Person in der Charakterisierung von Personen in individualistischen Kulturen. Sowohl für Menschen mit chronischem Promotion-Fokus als auch für Menschen in individualistischen Kulturen gilt, dass das Handeln an diesen eigenen Wünschen, Hoffnungen und Bestrebungen ausgerichtet ist. Eine weitere konzeptuelle Übereinstimmung besteht in der Sensitivität für die An- oder Abwesenheit *positiver* Ereignisse. Diese Sensitivität ist stark ausgeprägt bei Menschen mit

## Diskussion

---

chronischem Promotion-Fokus (verglichen mit Menschen mit chronischem Prevention-Fokus, siehe Higgins, 1997) und bei Menschen in individualistischen Kulturen (verglichen mit Menschen in kollektivistischen Kulturen, z.B. Oishi & Diener, 2001b).

Tabelle 7

*Vergleich des individualistischen mit dem interdependenten Modell einer Person (modifiziert nach Fiske et al., 1997, S. 902 und 923).*

---

<b>Individualistisches Modell (Unabhängiges Selbst):</b>	<b>Interdependentes Modell (Interdependentes Selbst):</b>
<b>Eine Person ...</b>	<b>Eine Person ...</b>
... ist eine begrenzte, kohärente, stabile, autonome, „freie“ Entität.	... ist ein fluides, flexibles Wesen, das anderen verpflichtet ist.
... „besitzt“ ein Set von charakteristischen identifizierenden Merkmalen – Präferenzen, Motive, Ziele, Einstellungen, Überzeugungen und Fähigkeiten – welche die primären Kräfte sind, die Verhalten ermöglichen, leiten oder beschränken.	... partizipiert in einem Set an Beziehungen, Rollen, Gruppen und Institutionen, welche die primären Kräfte sind, die Verhalten ermöglichen, leiten oder beschränken.
... ist primär auf unabhängigen „Erfolg“ oder „Leistung“ ausgerichtet.	... ist primär auf das harmonische Funktionieren dieser Entitäten orientiert.
... formuliert Ziele, die überwiegend von diesen Merkmalen und Orientierungen abgeleitet sind.	... ist bestrebt, Verpflichtungen einzuhalten und sich an Normen anzupassen.
... evaluiert das Leben unter Bezugnahme auf diese Ziele.	... evaluiert das Leben unter Bezugnahme auf kollektive Bedürfnisse und die eigenen Beiträge in Bezug auf diese.

---

Analog zu der eben dargestellten konzeptuellen Überlappung zwischen der Konzeption des Selbst in individualistischen Kulturen und Promotion-Fokus existiert auch eine Überlappung zwischen der Konzeption des Selbst in kollektivistischen Kulturen und Prevention-Fokus. Menschen in kollektivistischen Kulturen richten den Fokus ihrer Aufmerksamkeit auf das soziale Umfeld, in dem sie sich bewegen. Sie

nehmen sich als Teil von und in Relation zu ihrem sozialen Umfeld wahr und sind bestrebt, harmonische Beziehungen zu den anderen Mitgliedern dieses Umfelds zu pflegen (Fiske et al., 1997; Kitayama & Markus, 2000). Diese Charakterisierung von Personen in kollektivistischen Kulturen weist eine große konzeptuelle Übereinstimmung mit Selbstregulation im Prevention-Fokus auf (Lee et al., 2000): Zu den auslösenden Faktoren (*input variables*) von Selbstregulation mit Prevention-Fokus zählt eine starke Verfügbarkeit von Erwartungen (*strong oughts*) an die eigene Person. Man spricht daher auch von der Konstruktion des Selbst als interdependentes Selbst (*interdependent self*). Diese besondere Betonung der Erwartungen *Anderer* entspricht der Fokussierung auf das soziale Umfeld in der Charakterisierung von Personen in kollektivistischen Kulturen. Sowohl für Menschen mit chronischem Prevention-Fokus als auch für Menschen in kollektivistischen Kulturen gilt, dass das Handeln an persönlichen Verpflichtungen und den Erwartungen anderer ausgerichtet ist. Eine weitere konzeptuelle Übereinstimmung besteht in der Sensitivität für die An- oder Abwesenheit *negativer* Ereignisse. Diese Sensitivität ist stark ausgeprägt bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus (verglichen mit Menschen mit chronischem Promotion-Fokus, siehe Higgins, 1997) und bei Menschen in kollektivistischen Kulturen (verglichen mit Menschen in individualistischen Kulturen, z.B. Oishi & Diener, 2001b).

Wie diese Ausführungen zeigen, gibt es eine konzeptuelle Überlappung zwischen Promotion-Fokus und individualistischem kulturellen Hintergrund einerseits und Prevention-Fokus und kollektivistischem kulturellen Hintergrund andererseits. Diese konzeptuellen Übereinstimmungen manifestieren sich – wie der Vergleich der Arbeit von Tsai und Kollegen (2006; siehe auch Lockwood, Wong, McShane & Dolderman, 2005) mit Studien 5a und 5b zeigt – in analogen empirischen Befunden und stützen somit eine Beobachtung von Suh (2000), der behauptet: “[...] a psychological phenomenon observed at the cultural level tends to occur also at the individual level” (S. 66).

Zukünftige Forschung sollte daher überprüfen, inwiefern sich aus den Befunden zu *interkulturellen* Unterschieden im Wohlbefinden Hypothesen für *interindividuelle* (jedoch *intra*kulturelle) Unterschiede im Wohlbefinden ableiten lassen. Bezogen auf das Thema der vorliegenden Arbeit soll die Fruchtbarkeit dieses Ansatzes exemplarisch an einem Beispiel demonstriert werden: Oishi und Diener (2001a) untersuchten, welche

Auswirkung Fortschritt im Prozess der Zielerreichung bei Amerikanern europäischer Herkunft und bei Amerikanern asiatischer Herkunft hat. Die Autoren unterschieden zwischen unabhängigen Zielen (*independent goals*; also selbst gewählten Zielen, welche die Probanden wegen des mit ihnen verbundenen Spaßes verfolgten) und interdependenten Zielen (*interdependent goals*; also Zielen, welche die Probanden verfolgten, weil sie dadurch ihren Eltern oder ihren Freunden Freude bereiteten). Amerikaner europäischer Herkunft erlebten insbesondere dann einen Zuwachs an Wohlbefinden, wenn sie bei unabhängigen Zielen Fortschritt machten. Im Gegensatz dazu wirkte sich bei Amerikanern asiatischer Herkunft besonders Fortschritt bei interdependenten Zielen positiv auf das Wohlbefinden aus. Aus diesen Befunden lassen sich Hypothesen für Selbstregulation mit Prevention- versus Promotion-Fokus ableiten. Bei Menschen mit chronischem Promotion-Fokus sollte sich Fortschritt in Richtung auf das Ziel insbesondere bei selbst gewählten Zielen (*independent goals*) positiv auf das Wohlbefinden auswirken. Im Gegensatz dazu sollte sich bei Menschen mit chronischem Prevention-Fokus insbesondere Fortschritt in Richtung auf interdependente Ziele positiv auf das Wohlbefinden auswirken. Diese Annahme zu überprüfen bleibt ebenso zukünftiger Forschung überlassen wie die Ableitung weiterer Hypothesen für interindividuelle Unterschiede im subjektiven Wohlbefinden aus den Erkenntnissen kulturvergleichender Studien.

**Schlussfolgerung.** Eingangs dieses Kapitels wurde die Frage aufgeworfen, ob die Unterscheidung von zwei Formen subjektiven Wohlbefindens gerechtfertigt ist, obwohl das dadurch entstehende theoretische Modell weniger sparsam ist als das traditionelle. Die vorangegangenen Ausführungen belegen, dass die Erweiterung des traditionellen Modells durch den substantiellen Erkenntnisgewinn gerechtfertigt ist, der dadurch erreicht werden kann.

## 5.4 Ausblick

Zur Jahrtausendwende sprachen Kahneman, Diener und Schwarz die Forderung aus, die Psychologie solle sich nicht darauf beschränken zu untersuchen, was Menschen krank und unzufrieden macht, sondern solle untersuchen, welches die Faktoren sind, die zu menschlichem Glück, zu ihrer Zufriedenheit und ihrer Gesundheit beitragen.



Weiterhin postulierten sie die Existenz eines neuen Forschungsgebiets der Psychologie: hedonistische Psychologie.

Die vorliegende Arbeit trägt *erstens* dazu bei, Faktoren und Rahmenbedingungen zu bestimmen, die zu menschlichem Wohlbefinden beitragen. *Zweitens* wird durch die Skizzierung von Forschungsideen eine Richtung vorgeschlagen, in die sich das noch junge Forschungsgebiet „hedonistische Psychologie“ entwickeln kann.



## 6 Literatur

- Aaker, J. & Lee, A. Y. (2006). Understanding regulatory fit. *Journal of Marketing Research*, 43, 15-19.
- Andrews, F. M. & Withey, S. B. (1976). *Social indicators of well-being*. New York: Plenum Press.
- Argyle, M. (1999). Causes and correlates of happiness. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being. The foundations of hedonic psychology* (S. 353-373). New York: Russell Sage Foundation.
- Atkinson, J. W. (1964). *An introduction to motivation*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Avnet, T. & Higgins, E. T. (2006). How regulatory fit affects value in consumer choices and opinions. *Journal of Marketing Research*, 43, 1-10.
- Barrett, L. F. & Russell, J. A. (1999). The structure of current affect: Controversies and emerging consensus. *Current Directions in Psychological Science*, 8(1), 10-14.
- Becker, P. (1991). Theoretische Grundlagen. In A. Abele & P. Becker (Hrsg.), *Wohlbefinden: Theorie - Empirie - Diagnostik* (S. 13-49). Weinheim und München: Juventa.
- Ben-Akiva, M., Takayuki, M. & Shiroishi, F. (1991). Analysis of the reliability of preference ranking data. *Journal of Business Research*, 23, 253-268.
- Bless, H., Bohner, G., Schwarz, N. & Strack, F. (1990). Mood and persuasion: A cognitive response analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 331-345.
- Bless, H., Clore, G. L., Schwarz, N., Golisano, V., Rabe, C. & Wölk, M. (1996). Mood and the use of scripts: Does happy mood really lead to mindlessness? *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 665-679.
- Bless, H. & Fiedler, K. (1995). Affective states and the influence of activated general knowledge. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 766-778.
- Bless, H., Hamilton, D. L. & Mackie, D. M. (1992). Mood effects on the organization of person information. *European Journal of Social Psychology*, 22, 497-509.
- Bless, H. & Igou, E. R. (2005). Mood and the use of general knowledge structures in judgment and decision making. In T. Betsch & S. Haberstroh (Hrsg.), *The routines of decision making* (S. 193-210). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Bless, H., Mackie, D. M. & Schwarz, N. (1992). Mood effects on encoding and judgmental processes in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 585-595.
- Bless, H. & Schwarz, N. (1998). Context effects in political judgment: Assimilation and contrast as a function of categorization processes. *European Journal of Social Psychology*, 28, 159-172.
- Bless, H., Schwarz, N. & Wieland, R. (1996). Mood and the impact of category membership and individuating information. *European Journal of Social Psychology*, 26, 935-959.

- Bodenhausen, G. V., Kramer, G. P. & Süsser, K. (1994). Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 621-632.
- Bodenhausen, G. V., Sheppard, L. A. & Kramer, G. P. (1994). Negative affect and social judgment: The differential impact of anger and sadness. *European Journal of Social Psychology*, 24, 45-62.
- Bradburn, N. M. (1969). *The structure of psychological well-being*. Chicago: Aldine Publishing Company.
- Brandtstädter, J. (2001). *Entwicklung, Intentionalität, Handeln*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Brandtstädter, J. & Rothermund, K. (2002). Intentional self-development: Exploring the interfaces between development, intentionality, and the self. In L. J. Crockett (Hrsg.), *Agency, motivation, and the life course* (Bd. 48, S. 31-75). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Brendl, C. M. & Higgins, E. T. (1996). Principles of judging valence: What makes events positive or negative? In M. P. Zanna (Hrsg.), *Advances in experimental social psychology* (Bd. 28, S. 95-160). New York, NY: Academic Press.
- Brickman, P., Coates, D. & Janoff Bulman, R. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 917-927.
- 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. & Maier, G. W. (1996). Persönliche Ziele: Ein Überblick zum Stand der Forschung. *Psychologische Rundschau*, 47, 146-160.
- Brunstein, J. C., Schultheiss, O. C. & Grässman, R. (1998). Personal goals and emotional well-being: The moderating role of motive dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 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). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Cacioppo, J. T., Gardner, W. L. & Bernston, G. G. (1997). Beyond bipolar conceptualizations and measures: The case of attitudes and evaluative space. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 3-25.
- Camacho, C., Higgins, E. T. & Luger, L. (2003). Moral value transfer from regulatory fit: What feels right is right and what feels wrong is wrong. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 498-510.
- Campbell, A., Converse, P. E. & Rodgers, W. L. (1976). *The quality of American life*. New York: Russell Sage Foundation.
- Cantor, N. & Kihlstrom, J. (1987). *Personality and social intelligence*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

- Cantor, N. & Sanderson, C. A. (1999). Life task participation and well-being: The importance of taking part in daily life. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well being: The foundations of hedonic psychology* (S. 230-243). New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Carver, C. S. (1996). Some ways in which goals differ and some implications of those differences. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Hrsg.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (S. 645-672). New York, NY: Guilford Press.
- Carver, C. S. (2001). Affect and the functional bases of behavior: On the dimensional structure of affective experience. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 345-356.
- Carver, C. S. (2004a). Negative affects deriving from the behavioral approach system. *Emotion*, 4, 3-22.
- Carver, C. S. (2004b). Self-regulation of action and affect. In R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Hrsg.), *Handbook of self-regulation*. New York, London: University Press.
- Carver, C. S. & Baird, E. (1998). The American dream revisited: Is it What you want or Why you want it that matters? *Psychological Science*, 9, 289-292.
- Carver, C. S., Lawrence, J. W. & Scheier, M. F. (1996). A control-process perspective on the origins of affect. In L. L. Martin & A. Tesser (Hrsg.), *Striving and feeling: Interactions among goals, affect, and regulation* (S. 11-52). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. (1990). Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view. *Psychological Review*, 97, 19-35.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Carver, C. S. & White, T. L. (1994). Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: The BIS/BAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 319-333.
- Cesario, J., Grant, H. & Higgins, E. T. (2004). Regulatory fit and persuasion: Transfer from "feeling right". *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 288-404.
- Chamberlain, K. & Zika, S. (1990). The minor events approach to stress: Support for the use of daily hassles. *British Journal of Psychology*, 81, 469-481.
- Coats, E. J., Janoff Bulman, R. & Alpert, N. (1996). Approach versus avoidance goals: Differences in self-evaluation and well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1057-1067.
- Costa, P. T. & McCrae, R. R. (1980). Influence of extraversion and neuroticism on subjective well-being: Happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 668-678.
- Crowe, E. & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117-132.

- Csikszentmihalyi, M. (1975). *Beyond boredom and anxiety*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Davidson, R. J. & Ekman, P. (1994). How are emotions distinguished from moods, temperament, and other related affective constructs? Afterword. In P. Ekman & R. J. Davidson (Hrsg.), *The nature of emotions*. (S. 94-96). New York, Oxford: Oxford University Press.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York, NY: Plenum.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, *95*, 542-575.
- Diener, E. (1994). Assessing subjective well-being: Progress and opportunities. *Social Indicators Research*, *31*, 103-157.
- Diener, E., Colvin, C. R., Pavot, W. G. & Allman, A. (1991). The psychic costs of intense positive affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 492-503.
- Diener, E. & Emmons, R. A. (1985). The independence of positive and negative affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *47*, 1105-1117.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J. & Griffin, S. (1985). The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, *49*, 71-75.
- Diener, E., Larsen, R. J., Levine, S. & Emmons, R. A. (1985). Intensity and frequency: Dimensions underlying positive and negative affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*, 1253-1265.
- Diener, E. & Lucas, R. E. (1999). Personality and subjective well-being. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. (S. 213-229). New York: Russell Sage Foundation.
- Diener, E. & Lucas, R. E. (2000). Subjective emotional well-being. In M. Lewis & J. M. Haviland (Hrsg.), *Handbook of emotions* (2 ed., S. 325-337). New York, NY: Guilford Press.
- Diener, E., Lucas, R. E. & Oishi, S. (2002). Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Hrsg.), *Handbook of positive psychology*. (S. 63-73). Oxford: Oxford University Press.
- Diener, E., Lucas, R. E., Oishi, S. & Suh, E. (2002). Looking up and looking down: Weighting good and bad information in life satisfaction judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *28*, 437-445.
- Diener, E., Lucas, R. E. & Scollon, C. N. (2006). Beyond the hedonic treadmill: Revising the adaptation theory of subjective well-being. *American Psychologist*, *61*, 305-314.
- Diener, E., Oishi, S. & Lucas, R. E. (2003). Personality, culture and subjective well-being: Emotional and cognitive evaluations of life. *Annual Review of Psychology*, *54*, 403-425.
- Diener, E., Sandvik, E. & Pavot, W. (1990). Happiness is frequency, not intensity, of positive versus negative affect. In F. Strack, M. Argyle & N. Schwarz (Hrsg.), *The social psychology of subjective well-being*. Elmsford, NY: Pergamon Press.

- Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L. & Diener, M. (1993). The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research*, 28, 195-223.
- Diener, E. & Suh, E. (2000). *Culture and subjective well-being*. Cambridge, MA: MIT-Press.
- Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E. & Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276-302.
- Donnelly, F. A. (1973). The Luscher Color Test: Reliability and selection preferences by college students. *Psychological Reports*, 34, 635-638.
- Ebner, N. (2005). *Striving for gains and preventing losses*. Freie Universität Berlin, Berlin.
- Ebner, N., Freund, A. & Baltes, P. B. (2006). Developmental changes in personal goal orientation from young to late adulthood: From striving for gains to maintenance and prevention of losses. *Psychology and Aging*, 21, 664-678.
- Elliot, A. J. (1999). Approach and avoidance motivation and achievement goals. *Educational Psychologist*, 34, 169-189.
- Elliot, A. J. & Covington, M. V. (2001). Approach and avoidance motivation. *Educational Psychology Review*, 13, 73-92.
- Elliot, A. J., Gable, S. L. & Mapes, R. R. (2006). Approach and Avoidance Motivation in the Social Domain. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 378-391.
- Elliot, A. J. & Sheldon, K. M. (1997). Avoidance achievement motivation: A personal goals analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 171-185.
- Elliot, A. J. & Sheldon, K. M. (1998). Avoidance personal goals and the personality-illness relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1282-1299.
- Elliot, A. J., Sheldon, K. M. & Church, M. A. (1997). Avoidance personal goals and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 915-927.
- 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. (1989). The personal striving approach to personality. In L. A. Pervin (Hrsg.), *Goal concepts in personality and social psychology* (S. 87-126). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Emmons, R. A. (1991). Personal strivings, daily life events, and psychological and physical well-being. *Journal of Personality*, 59, 453-472.
- Emmons, R. A. (1992). Abstract versus concrete goals: Personal striving level, physical illness, and psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 292-300.
- Emmons, R. A. (1996). Striving and feeling: Personal goals and subjective well-being. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Hrsg.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (S. 313-337). New York, NY: Guilford Press.

- Emmons, R. A. & King, L. A. (1988). Conflict among personal strivings: Immediate and long-term implications for psychological and physical well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 1040-1048.
- Emmons, R. A. & King, L. A. (1989). Personal striving differentiation and affective reactivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 478-484.
- Fazio, R. H. (1986). How do attitudes guide behavior? In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Hrsg.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (S. 204-243). New York, NY: Guilford Press.
- Fazio, R. H. (1995). Attitudes of object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Hrsg.), *Attitude strength: antecedents and consequences* (S. 247-282). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Feist, G. J., Bodner, T. E., Jacobs, J. F., Miles, M. & Tan, V. (1995). Integrating top-down and bottom-up structural models of subjective well-being: A longitudinal investigation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 138-150.
- Fiske, A. P., Kitayama, S., Markus, H. & Nisbett, R. E. (1997). The cultural matrix of social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Hrsg.), *Handbook of social psychology* (4th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Förster, J., Higgins, E. T. & Idson, L. C. (1998). Approach and avoidance strength during goal attainment: Regulatory focus and the "goal looms larger" effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*, 1115-1131.
- Fredrickson, B. L. & Kahneman, D. (1993). Duration and neglect in retrospective evaluations of affective episodes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 45-55.
- Freitas, A. L. & Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. *Psychological Science*, *13*, 1-6.
- Freitas, A. L., Liberman, N. & Higgins, E. T. (2002). Regulatory fit and resisting temptation during goal pursuit. *Journal of Experimental Social Psychology*, *38*, 291-298.
- Freitas, A. L., Liberman, N., Salovey, P. & Higgins, E. T. (2002). When to begin? Regulatory focus and initiating goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *28*, 121-130.
- Friedman, R. S. & Förster, J. (2001). The effects of promotion and prevention cues on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*, 1001-1013.
- Frijda, N. H. (1994). Varieties of affect: Emotions and episodes, moods, and sentiments. In P. Ekman & R. J. Davidson (Hrsg.), *The nature of emotion* (S. 59-67). New York, Oxford: Oxford University Press.
- Gable, S. L. (2006). Approach and Avoidance Social Motives and Goals. *Journal of Personality*, *74*, 175-222.
- Gable, S. L., Reis, H. T. & Elliot, A. J. (2000). Behavioral activation and inhibition in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, *78*, 1135-1149.



- Gray, J. A. (1982). *The neuropsychology of anxiety: an enquiry into the functions of the septo-hippocampal system*. New York: Oxford University Press.
- Greifeneder, R. & Bless, H. (im Druck). Relying on accessible content versus accessibility experiences: The case of processing capacity. *Social Cognition*.
- Greifeneder, R., Bless, H. & Kuschmann, T. (2007). Extending the brand image on new products: The facilitative effect of happy mood states. *Journal of Consumer Behavior*, 6, 19-31.
- Harlow, R. E. & Cantor, N. (1996). Still participating after all these years: A study of life task participation in later life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1235-1249.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.
- Herzberg, F., Mausner, B. & Snyderman, B. (1959). *The motivation to work*. New York: Wiley.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319-340.
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Hrsg.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (S. 133-168). New York, NY: Guilford Press.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M. P. Zanna (Hrsg.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 30. San Diego, CA: Academic Press.
- Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, 55, 1217-1230.
- Higgins, E. T. (2001). Promotion and prevention experiences: Relating emotions to nonemotional motivational states. In J. P. Forgas (Hrsg.), *Handbook of affect and social cognition* (S. 186-211). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Higgins, E. T., Bond, R. N., Klein, R. & Strauman, T. J. (1986). Self-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility, and type of discrepancy influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 5-15.
- Higgins, E. T., Friedman, R. S., Harlow, R. E., Idson, L. C., Ayduk, O. N. & Taylor, A. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31, 3-23.
- Higgins, E. T., Grant, H. & Shah, J. (1999). Self-regulation and quality of life: Emotional and non-emotional life experiences. In D. Kahneman & E. Diener (Hrsg.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (S. 244-266). New York: Russell Sage Foundation.
- Higgins, E. T., Roney, C. J. R., Crowe, E. & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 276-286.

- Higgins, E. T., Shah, J. & Friedman, R. (1997). Emotional responses to goal attainment: Strength of regulatory focus as moderator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 515-525.
- Higgins, E. T. & Silberman, I. (1998). Development of regulatory focus: Promotion and prevention as ways of living. In J. Heckhausen & C. Dweck (Hrsg.), *Motivation and self-regulation across the life span* (S. 78-113). New York, NY: Cambridge University Press.
- Idson, L. C., Liberman, N. & Higgins, E. T. (2000). Distinguishing gains from nonlosses and losses from nongains: A regulatory focus perspective on hedonic intensity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 252-274.
- Jones, A. & Crandall, R. (1986). Validation of a short index of self-actualization. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 12, 63-73.
- Kahneman, D. (1999). Objective happiness. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well being: The foundations of hedonic psychology* (S. 3-25). New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D., Diener, E. & Schwarz, N. (1999a). Preface. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being. The foundations of hedonic psychology* (S. ix-xii). New York: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D., Diener, E. & Schwarz, N. (1999b). *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kasser, T. (2002). *The high price of materialism*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kasser, T. & Ryan, R. M. (1993). A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410-422.
- Kasser, T. & Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280-287.
- Kasser, T. & Ryan, R. M. (2001). Be careful what you wish for: Optimal functioning and the relative attainment of intrinsic and extrinsic goals. In P. Schmuck & K. M. Sheldon (Hrsg.), *Life goals and well-being* (S. 116-131). Göttingen: Hogrefe.
- Keller, J. (2004). *Expectancy effects in performance situations*. Lengerich: Pabst Science Publishers.
- Keller, J. (2006). Development and validation of a self-report scale assessing performance-related chronic self-regulatory concerns: The regulatory concerns questionnaire. University of Mannheim.
- King, L. A. & Emmons, R. A. (1990). Ambivalence over expressing emotion: Physical and psychological correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 864-877.

- King, L. A. & Emmons, R. A. (1991). Psychological, physical, and interpersonal correlates of emotional expressiveness, conflict, and control. *European Journal of Personality*, 5, 131-150.
- Kitayama, S. & Markus, H. (2000). The pursuit of happiness and the realization of sympathy: Cultural patterns of self, social relations, and well-being. In E. Diener & E. Suh (Hrsg.), *Culture and subjective well-being*. Cambridge, MA: MIT-Press.
- Klinger, E. (1975). Consequences of commitment to and disengagement from incentives. *Psychological Review*, 82, 1-25.
- Klinger, E., Barta, S. G. & Maxeiner, M. E. (1980). Motivational correlates of thought content frequency and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1222-1237.
- Krohne, H. W., Egloff, B., Kohlmann, W. & Tausch, A. (1996). Untersuchung mit einer deutschen Version der "Positive and Negative Affect Schedule" (PANAS). *Diagnostica*, 42, 139-156.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480-498.
- Kunda, Z. (1999). *Social cognition. Making sense of people*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Larsen, R. J. & Diener, E. (1987). Affect intensity as an individual difference characteristic: A review. *Journal of Research in Personality*, 21, 1-39.
- Larsen, R. J., Diener, E. & Emmons, R. A. (1986). Affect intensity and reactions to daily life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 803-814.
- Lee, A. Y. & Aaker, J. (2004). Bringing the frame into focus: The influence of regulatory fit on processing fluency and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 205-218.
- Lee, A. Y., Aaker, J. & Gardner, W. L. (2000). The pleasures and pains of distinct self-construals: The role of interdependence in regulatory focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1122-1134.
- Linville, P. W. (1985). Self-complexity and affective extremity: Don't pull all of your eggs in one basket. *Social Cognition*, 3, 94-120.
- Linville, P. W. (1987). Self-complexity as a cognitive buffer against stress-related illness and depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 663-676.
- Little, B. R. (1983). Personal projects: A rationale and method for investigation. *Environment and Behavior*, 15, 273-309.
- Little, B. R. (1989). Personal projects analysis. Trivial pursuits, magnificent obsessions, and the search for coherence. In D. M. Buss & N. Cantor (Hrsg.), *Personality psychology: Recent trends and emerging directions* (S. 15-31). New York: Springer.
- Lockwood, P., Marshall, T. C. & Sadler, P. (2005). Promoting success or preventing failure: Cultural differences in motivation by positive and negative role models. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 379-392.

- Lockwood, P., Wong, C., McShane, K. & Dolderman, D. (2005). The Impact of Positive and Negative Fitness Exemplars on Motivation. *Basic and Applied Social Psychology*, 27, 1-13.
- Lookwood, P., Jordan, C. & Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 854-864.
- Lucas, R. E., Diener, E. & Suh, E. (1996). Discriminant validity of well-being measures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 616-628.
- Lucas, R. E. & Fujita, F. (2000). Factors influencing the relation between extraversion and pleasant affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 1039-1056.
- Lyubomirsky, S. & Lepper, H. S. (1999). A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation. *Social Indicators Research*, 46, 137-155.
- Lyubomirsky, S. & Nolen-Hoeksema, S. (1995). Effects of self-focused rumination on negative thinking and interpersonal problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 176-190.
- Markus, H., Kitayama, S. & Heiman, R. J. (1996). Culture and basic psychological principles. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Hrsg.), *Social psychology: Handbook of basic principles*. New York: The Guilford Press.
- Markus, H. & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41, 954-969.
- Martin, L. L. & Tesser, A. (1989). Toward a motivational and structural theory of ruminative thought. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Hrsg.), *Unintended thought* (S. 306-326). New York, NY: Guilford Press.
- Mattei, D. & Schaefer, C. E. (2004). An investigation of validity of the subjective happiness scale. *Psychological Reports*, 94, 288-290.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. & Lowell, E. L. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- McIntosh, W. D., Harlow, T. F. & Martin, L. L. (1995). Linkers and nonlinkers: Goal beliefs as a moderator of the effects of everyday hassles on rumination, depression, and physical complaints. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 1231-1244.
- McIntosh, W. D. & Martin, L. L. (1992). The cybernetics of happiness: The relation between goal attainment, rumination, and affect. In M. S. Clark (Hrsg.), *Review of personality and social psychology* (Bd. 14, S. 222-246). Newbury Park, CA: Sage.
- Miller, N. E. (1944). Experimental studies of conflict. In J. M. Hunt (Hrsg.), *Personality and the behavioral disorders* (S. 431-465). New York: Ronald Press.
- Oishi, S. & Diener, E. (2001a). Goals, culture and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1674-1682.
- Oishi, S. & Diener, E. (2001b). Re-examining the general positivity model of subjective well-being: The discrepancy between specific and global domain satisfaction. *Journal of Personality*, 69, 641 - 666.
- Olkin, J. (1967). Correlations revisited. In J. C. Stanley (Hrsg.), *Improving experimental design and statistical analysis*. Chicago: Rand McNalley.

- Palys, T. S. & Little, B. R. (1983). Perceived life satisfaction and the organization of personal project systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1221-1230.
- Pavot, W. & Diener, E. (1993). Review of the Satisfaction With Life Scale. *Psychological Assessment*, 5, 164-172.
- Pavot, W., Diener, E. & Suh, E. (1998). The Temporal Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 70, 340-354.
- Pennebaker, J. W. (1989). Stream of consciousness and stress: Levels of thinking. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Hrsg.), *Unintended thought* (S. 327-350). New York, NY: Guilford Press.
- Pervin, L. A. (1989a). Goal concepts in personality and social psychology: A historical introduction. In L. A. Pervin (Hrsg.), *Goal concepts in personality and social psychology* (S. 1-17). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Pervin, L. A. (1989b). Goal concepts: Themes, issues, and questions. In L. A. Pervin (Hrsg.), *Goal concepts in personality and social psychology* (S. 473-479). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Pham, M. T. & Avnet, T. (2004). Ideals and oughts and the reliance on affect versus substance in persuasion. *Journal of Consumer Research*, 30, 503-518.
- Powers, W. T. (1973a). *Behavior: The control of perception*. Chicago: Aldine.
- Powers, W. T. (1973b). Feedback: Beyond behaviorism. *Science*, 179, 351-356.
- Redelmeier, D. & Kahneman, D. (1996). Patient's memories of painful medical treatment: Real time and retrospective evaluations of two minimally invasive procedures. *Pain*, 41, 803-817.
- Roberson, L. (1990). Prediction of job satisfaction from characteristics of personal work goals. *Journal of Organizational Behavior*, 11, 29-41.
- Roese, N. J., Hur, T. & Pennington, G. L. (1999). Counterfactual thinking and regulatory focus: Implications for action versus inaction and sufficiency versus necessity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1109-1120.
- Roney, C. J. R., Higgins, E. T. & Shah, J. (1995). Goals and framing: How outcome focus influences motivation and emotion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1151-1160.
- Ruder, M. & Bless, H. (2003). Mood and the reliance on the ease of retrieval heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 20-32.
- Ryan, R. M. & Connell, J. P. (1989). Perceived locus of causality and internalization: Examining reasons for acting in two domains. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 749-761.
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68-78.
- Ryan, R. M. & Frederick, C. (1997). On energy, personality and health. *Journal of Personality*, 65, 529-565.

- Ryan, R. M., Sheldon, K. M., Kasser, T. & Deci, E. L. (1996). All goals are not created equal. In P. Gollwitzer & J. A. Bargh (Hrsg.), *The psychology of action. Linking cognition and motivation to behavior*. New York, NY: Guilford Press.
- Ryff, C. D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 1069-1081.
- Ryff, C. D. & Keyes, C. L. M. (1995). The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 719-727.
- Sapolsky, R. M. (1999). The physiology and pathophysiology of unhappiness. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being. The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Schimmack, U., Diener, E. & Oishi, S. (2002). Life satisfaction is a momentary judgment and a stable personality characteristic: The use of chronically accessible and stable sources. *Journal of Personality*, 70, 345-384.
- Schmuck, P., Kasser, T. & Ryan, R. M. (2000). Intrinsic and extrinsic goals: Their structure and relationship to well-being in German and U.S. college students. *Social Indicators Research*, 50, 225-241.
- Schmuck, P. & Sheldon, K. M. (2001). Life goals and well-being: To the frontiers of life goal research. In P. Schmuck & K. M. Sheldon (Hrsg.), *Life goals and well-being: Towards a positive psychology of human striving*. Göttingen: Hogrefe.
- Schnell, R. (2005). *Gut gelaunt ist halb gewonnen? Zum Einfluss von Stimmungslagen auf persönliche Zielsetzungen*. Diplomarbeit, Universität Mannheim.
- Schultheiss, O. C. & Brunstein, J. C. (1999). Goal imagery: Bridging the gap between implicit motives and explicit goals. *Journal of Personality*, 67, 1-38.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affect. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Hrsg.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (S. 527-561). New York, NY: Guilford Press.
- Schwarz, N. (2006). Feelings, fit, and funny effects: A situated cognition perspective. *Journal of Marketing Research*, 43, 20-23.
- Schwarz, N. & Bless, H. (1992). Constructing reality and its alternatives: Assimilation and contrast effects in social judgment. In L. L. Martin & A. Tesser (Hrsg.), *The construction of social judgment* (S. 217-245). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H. & Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 195-202.
- Schwarz, N. & Strack, F. (1999). Reports of subjective well-being: Judgmental processes and their methodological implications. In D. Kahneman & E. Diener (Hrsg.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (S. 61-84). New York: Russell Sage Foundation.

- Schwarz, N., Strack, F. & Mai, H. P. (1991). Assimilation and contrast effects in part-whole questions sequences: A conversational logic. *Public Opinion Quarterly*, 55, 3-23.
- Shah, J., Higgins, T. & Friedman, R. S. (1998). Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 285-293.
- Sheldon, K. M. & Elliot, A. J. (1998). Not all personal goals are personal: Comparing autonomous and controlled reasons as predictors of effort and attainment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 546-557.
- Sheldon, K. M. & Elliot, A. J. (1999). Goal striving, need satisfaction, and longitudinal well-being: The self-concordance model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 482-497.
- Sheldon, K. M. & Emmons, R. A. (1995). Comparing differentiation and integration within personal goal systems. *Personality and Individual Differences*, 18, 39-46.
- Sheldon, K. M. & Houser Marko, L. (2001). Self-concordance, goal attainment, and the pursuit of happiness: Can there be an upward spiral? *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 152-165.
- Sheldon, K. M. & Kasser, T. (1995). Coherence and congruence: Two aspects of personality integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 531-543.
- Sheldon, K. M., Ryan, R. M., Deci, E. L. & Kasser, T. (2004). The independent effects of goal contents and motives on well-being: It's both what you pursue and why you pursue it. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 475-486.
- Shin, D. C. & Johnson, D. M. (1978). Avowed happiness as an overall assessment of the quality of life. *Social Indicators Research*, 5, 475-492.
- Skinner, B. F. (1938). *The behavior of organisms: An experimental analysis*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Skinner, B. F. (1953). *Science and human behavior*. New York: Macmillan.
- Sommers, S. (1984). Reported emotions and conventions of emotionality among college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 207-215.
- Stones, M. J. & Kozma, A. (1985). Structural relationships among happiness scales: A second order factorial study. *Social Indicators Research*, 17, 19-28.
- Strack, F., Martin, L. L. & Schwarz, N. (1988). Priming and communication: Social determinants of information use in judgments of life satisfaction. *European Journal of Social Psychology*, 18, 429-442.
- Strack, F., Schwarz, N. & Gschneidinger, E. (1985). Happiness and reminiscing: The role of time perspective, mood, and mode of thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1060-1069.
- Strauman, T. J. & Higgins, E. T. (1988). Self-discrepancies as predictors of vulnerability to distinct syndromes of chronic emotional distress. *Journal of Personality*, 56, 685-707.

- Suh, E. (2000). Self, the Hyphen between culture and subjective well-being. In E. Diener & E. Suh (Hrsg.), *Culture and subjective well-being*. Cambridge, MA: MIT-Press.
- Suh, E., Diener, E., Oishi, S. & Triandis, H. C. (1998). The shifting basis of life satisfaction judgments across cultures: emotions versus norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 482-493.
- Thorndike, E. L. (1911). *Animal intelligence*. New York: Macmillan.
- Thorndike, E. L. (1935). *The psychology of wants, interests, and attitudes*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Tsai, J., Knutson, B. & Fung, H. H. (2006). Cultural variation in affect valuation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*, 288-307.
- Vallacher, R. R. & Wegner, D. M. (1985). *A theory of action identification*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Vallacher, R. R. & Wegner, D. M. (1987). What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review*, *94*, 3-15.
- Vallacher, R. R. & Wegner, D. M. (1989). Levels of personal agency: Individual variation in action identification. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 660-671.
- Veenhoven, R. (1994). Is happiness a trait? Tests of the theory that a better society does not make people any happier. *Social Indicators Research*, *32*, 101-160.
- Waterman, A. S. (1993). Two conceptions of happiness: Contrasts of personal expressiveness (eudaimonia) and hedonic enjoyment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 678-691.
- Watson, D., Clark, L. A. & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 1063-1070.
- Wegner, D. M. (1994). Ironic process of mental control. *Psychological Review*, *101*, 34-52.
- Wessmann, A. E. & Ricks, D. F. (1966). *Mood and personality*. New York, NY: Holt, Rinehart & Winston.
- Westerman, R., Spies, K., Stahl, G. & Hesse, F. W. (1966). Relative effectiveness and validity of mood induction procedures: a meta-analysis. *European Journal of Social Psychology*, *26*, 557-580.
- Winter, D. G. (1973). *The power motive*. New York: Free Press.
- Wrosch, C. & Heckhausen, J. (1999). Control processes before and after passing a developmental deadline: Activation and deactivation of intimate relationship goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 415-427.
- Wrosch, C., Scheier, M. F., Carver, C. S. & Schulz, R. (2003). The importance of goal disengagement in adaptive self-regulation: When giving up is beneficial. *Self and Identity*, *2*, 1-20.



- Wrosch, C., Scheier, M. F., Miller, G. E., Schulz, R. & Carver, C. S. (2003). Adaptive self-regulation of unattainable goals: Goal disengagement, goal reengagement, and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 1494-1508.
- Wurf, E. & Markus, H. (1991). Possible selves and the psychology of personal growth. In D. J. Ozer, J. M. J. Healy & A. J. Stewart (Hrsg.), *Perspectives in personality, Vol. 3: Part A: Self and emotion* (S. 39 - 62). London: Jessica Kingsley Publishers.
- Wyer, R. S. & Srull, R. S. J. (1989). *Memory and cognition in its social context*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Yik, M. S. M., Russell, J. A. & Barrett, L. F. (1999). Structure of self-reported current affect: Integration and beyond. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 600-619.
- Zirkel, S. & Cantor, N. (1990). Personal construal of life tasks: Those who struggle for independence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 172-195.



## **7 Anhang**

## Anhang A

Tabelle 8.

*Ergebnisse von Studie 1: Korrelationskoeffizienten und Standardprüfgröße z.*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Zuversicht (Annäherungsziel)	--	.57**	.24	.58**	.37*	.35*	-.19	.36*	.46**	-.42**	.39*	-.30	.25
2. Zuversicht (Vermeidungsziel)		--	.12	.44**	.07	.63**	-.36*	.37*	.45**	-.33	.23	-.27	.13
3. Intention (Annäherungsziel)			--	.32	.47**	.13	-.02	.24	.22	-.16	.25	-.08	.21
4. Intention (Vermeidungsziel)				--	.31	.38*	-.16	.23	.55**	-.28	.20	-.23	.12
5. Erfolg (Annäherungsziel)					--	.32	-.23	.54**	.68**	-.48**	.33*	-.38*	.16
6. Erfolg (Vermeidungsziel)						--	-.34*	.35*	.46**	-.38*	.19	-.35*	.06
7. Kontrolliertheit							--	-.47**	-.37*	.32*	-.35*	.21	-.25
8. relative Autonomie								--	.62**	-.35*	.64**	-.13	.55**
9. Subjektives Wohlbefinden									--	-.55**	.44**	-.42**	.25
10. Prevention										--	-.37*	.93**	.00
11. Promotion											--	.00	.93**
12. Prevention (Residuen)												--	.37*
13. Promotion (Residuen)													--

Anhang

**Anhang B**

Tabelle 9a.

*Ergebnisse von Studie 2: Korrelationskoeffizienten und Standardprüfgröße z.*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Zuversicht (Annäherungsziel)	--	.38*	.38*	.54**	.68**	.41**	-.31*	.26	.65**	.49**	-.35*	.44*	-.28	.37*
2. Zuversicht (Vermeidungsziel)		--	.19	.18	.19	.44**	-.35*	.15	.32	.27	-.18	.06	-.17	.02
3. Intention (Annäherungsziel)			--	.38*	.50**	.30	.06	.18	.30	.01	-.18	.06	-.18	.02
4. Intention (Vermeidungsziel)				--	.31	.42**	-.14	.11	.46**	.45**	-.17	.40*	-.10	.37*
5. Erfolg (Annäherungsziel)					--	.55**	-.14	.24	.56**	.29	-.23	.27	-.18	.23
6. Erfolg (Vermeidungsziel)						--	-.03	-.09	.38*	.04	-.15	.08	-.14	.05
7. Kontrolliertheit							--	-.38*	-.31*	-.52**	.33*	-.34*	.27	-.28
8. relative Autonomie								--	.28	.36*	-.23	.52**	-.13	.48**
9. Subjektives Wohlbefinden									--	.67**	-.36*	.51**	-.26	.45**
10. Subjektive Happiness										--	-.47**	.47**	-.39*	.38*
11. Prevention (Keller)											--	-.20	.98**	.00
12. Promotion (Keller)												--	.00	.98**
13. Prevention: Residuen (Keller)													--	.20
14. Promotion: Residuen (Keller)														--

Anhang

Tabelle 9b.

Ergebnisse von Studie 2: Korrelationskoeffizienten und Standardprüfgröße z.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Zuversicht (Annäherungsziel)	--	.38*	.38*	.54**	.68**	.41**	-.31*	.26	.65**	.49**	-.46**	.09	-.47**	.13
2. Zuversicht (Vermeidungsziel)		--	.19	.18	.19	.44**	-.35*	.15	.32	.27	-.17	-.01	-.17	.01
3. Intention (Annäherungsziel)			--	.38*	.50**	.30	.06	.18	.30	.01	-.25	-.14	-.24	-.12
4. Intention (Vermeidungsziel)				--	.31	.42**	-.14	.11	.46**	.45**	-.14	-.01	-.14	.01
5. Erfolg (Annäherungsziel)					--	.55**	-.14	.24	.56**	.29	-.55**	.05	-.56**	.10
6. Erfolg (Vermeidungsziel)						--	-.03	-.09	.38*	.04	-.28	-.09	-.28	-.07
7. Kontrolliertheit							--	-.38*	-.31*	-.52**	.27	-.12	.28	-.14
8. relative Autonomie								--	.28	.36*	-.16	.29	-.18	.30
9. Subjektives Wohlbefinden									--	.67**	-.42**	.26	-.44**	.30
10. Subjektive Happiness										--	-.38*	.10	-.39*	.13
11. Prevention (Lockwood)											--	.08	1.00**	.00
12. Prevention (Lockwood)												--	.00	1.00**
13. Prevention: Residuen (Lockwood)													--	-.08
14. Promotion: Residuen (Lockwood)														--

## Anhang C

### Promotion-Ziele und Prevention-Ziele in sechs verschiedenen Lebensbereichen

#### I Freundschaft

##### a) *Prevention-Ziele*

In der Beziehung zu meinen Freunden...

...habe ich das Ziel, Geheimnisse zu wahren, die mir von Freunden anvertraut wurden, und das Vertrauen meiner Freunde nicht zu missbrauchen.

...habe ich das Ziel, Versprechen, die ich gegeben habe, nicht zu brechen.

...bemühe ich mich, meine Freunde zu unterstützen und ihnen das Gefühl zu geben, dass sie in mir einen Rückhalt haben, der Ihnen Sicherheit gibt.

##### b) *Promotion-Ziele*

In der Beziehung zu meinen Freunden...

...möchte ich eine Person sein, mit der man in Spielen und bei sportlichen Betätigungen freundschaftlich wetteifern kann.

...möchte ich idealerweise für meine Freunde immer erreichbar sein, auch wenn ich dafür alles stehen und liegen lassen muss.

...möchte ich eine Person sein, mit der man Spaß und viele freudige Erlebnisse haben kann.

#### II Studium

##### a) *Prevention-Ziele*

Ich achte darauf, den Vorgaben und Regeln möglichst gerecht zu werden, die von den Dozentinnen und Dozenten vorgegeben werden.

Ich möchte einen möglichst guten Abschluss machen, damit ich Chancen auf einen sicheren Job habe.

Während meines Studiums konzentriere ich mich auf die Veranstaltungen, die von der Prüfungsordnung vorgeschrieben oder von Studienberatern oder älteren Studierenden empfohlen werden.

##### b) *Promotion-Ziele*

Ich möchte einen möglichst guten Abschluss machen, damit ich Chancen auf meinen Traumjob habe.

Während meines Studiums bin ich bestrebt, solche Aufgaben und Themen zu bearbeiten, die meinen Ehrgeiz wecken, eine möglichst gute Leistung zu erbringen.

Während des Studiums möchte ich mich nicht nur fachlich, sondern auch persönlich weiterentwickeln.

### III Arbeitsplatz

#### a) Prevention-Ziele

Es ist mir sehr wichtig, später ein geregeltes Einkommen zu haben, das möglichst wenig von wirtschaftlichen Risikofaktoren und entsprechenden Schwankungen beeinflusst ist.

Ich werde sehr viele Bewerbungen schreiben, um das Risiko zu vermeiden, arbeitslos zu werden.

In Bezug auf meinen späteren Arbeitsplatz halte ich eine unkündbare Lebenszeitstelle für ein sehr erstrebenswertes Ziel.

#### b) Promotion-Ziele

Ich werde sehr viele Bewerbungen schreiben, um die Chance zu erhöhen, meinen Traumjob zu finden.

Ich möchte gerne so viel Geld verdienen, dass ich mir meine Träume erfüllen kann.

In Bezug auf meinen späteren Arbeitsplatz halte ich es für wichtig, das Betätigungsfeld regelmäßig wechseln zu können, um mich so weiterentwickeln zu können.

### IV Wohnsituation

#### a) Prevention-Ziele

Bei der Wohnungssuche achte ich insbesondere auf die Wohnqualität der Umgebung, d.h. welche Chancen geboten werden, meinen Hobbys nachzugehen.

Bei der Wohnungssuche achte ich insbesondere darauf, wie sicher eine Wohngegend ist.

Bei der Wohnungssuche achte ich besonders darauf, mögliche Nachteile und Probleme zu erkennen, die eine Wohnung haben könnte.

Wenn ich eine Wohnung suche, achte ich darauf, inwiefern ich meine gestalterischen Ideen umsetzen und so meine Vorstellungen einer schönen Wohnung realisieren kann.

#### b) Promotion-Ziele

Bei der Wohnungssuche achte ich insbesondere auf die Wohnqualität der Umgebung, d.h. welche Chancen geboten werden, meinen Hobbys nachzugehen.

Bei der Wohnungssuche achte ich insbesondere darauf, wie sicher eine Wohngegend ist.

Bei der Wohnungssuche achte ich besonders darauf, mögliche Nachteile und Probleme zu erkennen, die eine Wohnung haben könnte.

Wenn ich eine Wohnung suche, achte ich darauf, inwiefern ich meine gestalterischen Ideen umsetzen und so meine Vorstellungen einer schönen Wohnung realisieren kann.



## **V Partnerschaft**

### a) Prevention-Ziele

Ich habe das Ziel, die Beziehung nicht durch eigenes Fehlverhalten aufs Spiel zu setzen.

Ich möchte meiner Partnererin / meinem Partner die Möglichkeit geben, sich in meiner Gegenwart entspannen zu können und sorglos zu fühlen.

Ich bemühe mich, meinem Partner / meiner Partnerin nicht auf die Nerven zu gehen, wenn er seine / sie ihre Ruhe braucht.

### b) Promotion-Ziele

Ich möchte mit meiner Partnerin / meinem Partner möglichst viele Glücksmomente teilen.

In meiner Partnerschaft lassen mein Partner / meine Partnerin und ich uns gegenseitig größtmögliche Freiräume.

In einer Notsituation lasse ich alles für meinen Partner / meine Partnerin stehen und liegen.

## **VI Gesundheit**

### a) Prevention-Ziele

Ich bemühe mich, Vorsorgetermine (zum Beispiel beim Zahnarzt) nicht zu verpassen.

Ich habe Angst vor körperlichem Verfall und Krankheit und treibe daher Sport hauptsächlich als eine Art Präventivmaßnahme.

### b) Promotion-Ziele

Ich sehe körperliche Gesundheit als einen Faktor, der mir hilft, meine ehrgeizigen persönlichen Ziele und Wünsche umsetzen zu können.

Ich treibe eifrig und begeistert Sport um meiner Idealvorstellung hinsichtlich meines Körpers möglichst nahe zu kommen.

## Anhang D

Tabelle 10.

*Stimmung (Mittelwerte) in Abhängigkeit von der Induktion der Stimmung und dem chronischen Regulationsfokus.*

---

Chronischer Regulationsfokus	Stimmung	
	positiv	negativ
Prevention	4.79 (.37)	2.30 (.35)
Promotion	4.52 (.31)	3.00 (.39)

---

*Anmerkung.* Bei den in Klammern angegebenen Werten handelt es sich um den jeweiligen Standardfehler.

## Anhang E

### Fragebogen zur Überprüfung der Manipulation (Studie 4)

Nachstehend finden Sie eine Reihe möglicher Entscheidungen, vor die man im Laufe seines Lebens gestellt wird. Uns interessiert, wie Sie sich entscheiden würden, wenn Sie heute eine Entscheidung treffen müssten.

Wir möchten Sie bitten, die drei verschiedenen Wahlmöglichkeiten sorgfältig durchzulesen und sich vorzustellen, Sie müssten tatsächlich jetzt eine solche Entscheidung treffen. Geben Sie dann bitte an, zu welcher Aussage Sie tendieren würden, wenn Sie sich in diesem Moment entscheiden müssten. Kreuzen Sie den Punkt an, von dem Sie glauben, dass er Ihre Entscheidung am besten wiedergibt.

#### Wenn ich jetzt eine Entscheidung treffen müsste...

... würde ich es vorziehen, das zu tun, was richtig ist.

... würde ich es vorziehen, das zu tun, was immer ich tun möchte.

... würde ich mich dafür entscheiden, meinem Herzen zu folgen.

... würde ich eher alles tun, was notwendig ist, um meine Versprechen zu halten.

... würde ich einen Lotto-Gewinn dafür einsetzen mir einen lange gehegten Traum zu erfüllen.

... würde ich einen Lotto-Gewinn dafür einsetzen, finanzielle Vorsorge für meinen Ruhestand zu treffen.

## Anhang F

### Fragebogen zur Erfassung von Prevention-Wohlbefinden und Promotion-Wohlbefinden

Wenn Menschen von persönlichem Wohlbefinden sprechen, meinen sie damit etwas Positives. Es existieren jedoch unterschiedliche Ansichten darüber, worin Wohlbefinden besteht. Wir interessieren uns für Ihr persönliches Verständnis von Wohlbefinden.

Im Folgenden werden wir Ihnen eine Liste mit Attributen vorlegen, die alle in irgendeiner Form zum persönlichen Wohlbefinden beitragen. Wir möchten Sie jedoch bitten, eine Differenzierung vorzunehmen: Was trägt bei Ihnen besonders zu Ihrem Wohlbefinden bei?

Wohlbefinden stellt sich bei mir besonders dann ein, wenn ich...

	trifft überhaupt nicht zu				trifft genau zu		
... mich sorglos fühle.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... glücklich bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... eine Bestleistung erzielt habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... gelassen bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... entspannt bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... mich sozial anerkannt fühle.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... fröhlich bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... eifrig mit etwas beschäftigt bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... zufrieden bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... erleichtert bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... für eine gute Leistung gelobt werde.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... ruhig bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... den an mich gestellten Erwartungen entsprechen konnte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... mich sicher fühle.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Anhang

Wenn Menschen von persönlichem Unwohlsein sprechen, meinen sie damit etwas Negatives. Es existieren jedoch unterschiedliche Ansichten darüber, worin Unwohlsein besteht. Wir interessieren uns für Ihr persönliches Verständnis von Unwohlsein.

Im Folgenden werden wir Ihnen eine Liste mit Attributen vorlegen, die alle in irgendeiner Form zum persönlichen Unwohlsein beitragen. Wir möchten Sie jedoch bitten, eine Differenzierung vorzunehmen: Was trägt bei Ihnen besonders zu Unwohlsein bei?

Unwohlsein stellt sich bei mir besonders dann ein, wenn ich...

	trifft überhaupt nicht zu				trifft genau zu		
... unsicher bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... eine Regel verletzt habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... gelangweilt bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... deprimiert bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... bei einer Entscheidung unsicher bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... traurig bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... aufgeregt bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... andere enttäusche.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... enttäuscht bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... unter Leistungsdruck stehe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... nervös bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... frustriert bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... eine eigene Zielsetzungen verfehlt habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... in meinem Streben gebremst werde.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>