

## 12. Kapitel

# Absichten und Vorsätze

*Peter M. Gollwitzer und Juliane T. Malzacher*

Die zentrale Thematik dieses Kapitels ist die Frage, wie Intentionen in Handlungen übersetzt werden. Hypothesen über diese Übersetzungsprozesse werden gewonnen, indem zunächst die Funktion von Intentionen beim Realisieren von Wünschen bestimmt wird. Dabei wird zwischen Zielintentionen oder Absichten („Ich will den gewünschten Endzustand X erreichen!“) einerseits und Vorsätzen („Ich will die Handlung Y ausführen, sobald die Situation Z vorliegt!“) andererseits unterschieden. Vorsätze werden als im Dienst einer zugehörigen Zielintention stehend betrachtet. Sie legen fest, wann, wo und wie die Zielintention zu realisieren ist. Schließlich werden Studien referiert, die einen positiven Effekt von Vorsätzen auf das Verwirklichen von Zielen belegen, sowie weiterführende Studien, die auf die Prozesse verweisen, die für diesen Effekt verantwortlich sind. Um dem Leser einen leichteren Zugang zu der hier favorisierten Intentionstheorie zu geben, werden zunächst zwei gegensätzliche traditionelle Ansätze (Ach vs. Lewin) vorgestellt, sowie ein aktueller Ansatz, der vor allem in der Sozialpsychologie bekannt ist (Ajzen & Fishbein, 1977).

### *1 Intentionen als Willensakt*

Intentionen kamen um die Jahrhundertwende in das Blickfeld psychologischer Theorienbildung, als die Würzburger Schule begann, sich für die Analyse des Willens zu interessieren. Der prominenteste und wohl auch repräsentativste Vertreter der aufkommenden Willenspsychologie war Narziß Ach. Sein vorrangiges Forschungsziel (Ach, 1905, 1910; zusammenfassend siehe Ach, 1935) war, das Wollen als eigenständigen psychologischen Gegenstand zu etablieren und damit seine Forderung zu unterstreichen, daß die Willenspsychologie ein eigenständiger Zweig der Psychologie sein müsse. Ach betrachtete die Intention, in einer konkreten Situation eine bestimmte Handlung auszuführen, als

prototypischen Willensakt. Da nach Ach das Wollen dazu dient, Hindernisse zu überwinden, analysierte er introspektive Berichte über die Bearbeitung folgender Aufgaben: Die Versuchsteilnehmer sollten bspw. bestimmte Zahlen addieren, obwohl eine zuvor etablierte Gewohnheit (*habit*) die Ausführung einer antagonistischen Rechenoperation favorisierte (z. B. das Multiplizieren dieser Zahlen). Ach stellte fest, daß die Intention etwas zu tun, was einer Gewohnheit zuwiderläuft, andere psychologische Qualitäten aufweist, als die kognitiven, sensorischen und emotionalen Erfahrungen, die bis dato von der introspektiv orientierten Psychologie beschrieben worden waren. Für Ach bestand diese einzigartige Erfahrung aus vier miteinander verwobenen Aspekten: einem Spannungsgefühl, dem mentalen Verknüpfen der intendierten Handlung mit der Situation, dem Gefühl der Anstrengung und schließlich der Verpflichtung, die beabsichtigte Handlung auch wirklich auszuführen.

Achs Theoriebildung hinsichtlich der Übersetzung einer Intention in Handeln bediente sich des Begriffs der *Determination*. Er nahm an, daß das Fassen einer Intention eine Determination nach sich zieht, die ihrerseits die Person dazu bringt, die vorgenommene Handlung auszuführen, sobald die in der Intention spezifizierte Handlungssituation vorliegt. Die Stärke der Determination sollte davon abhängen, wie konkret die Person die Situation und die Handlung spezifiziert hat; je konkreter, desto stärker sollte die determinierende Tendenz ausfallen. Weiterhin sollte ein besonders intensiver Willensakt die Stärke der Determination erhöhen, weil dadurch eine erhöhte Verpflichtung zur Ausführung der vorgenommenen Handlung entsteht („Ich will es wirklich tun!“).

Ach nahm an, daß die Determination ihre Wirkung auch unbewußt entfalten kann. Eine Person muß sich in der Handlungssituation der Determination nicht bewußt sein; diese kann auch ohne bewußt erlebt zu werden zur Ausführung des intendierten Verhaltens drängen. Bezüglich der zugrundeliegenden Prozesse der Determination sind Achs Ausführungen jedoch sehr spekulativ. Seiner Meinung nach wirkt die Determination auf Wahrnehmungs- und Aufmerksamkeitsprozesse, so daß die spezifizierte Situation auf eine Weise kogniziert wird, die die Initiierung der intendierten Handlung begünstigt. Jede Determination sollte sich schließlich sofort auflösen, wenn das intendierte Verhalten zur Ausführung gekommen ist.

Erstmals wurde das Konzept der Determination von Selz (1910) kritisiert. Er widersprach der Überlegung, daß eine Determination nur dann entstehen kann, wenn eine Person sich vornimmt, mit einer bestimmten Handlung auf spezifische, festgelegte Reize zu reagieren. Vielmehr sollte seiner Meinung nach eine Determination bereits durch die bloße Zustimmung der Versuchsteilnehmer entstehen können, die ihnen vom Versuchsleiter gestellte experimentelle Aufgabe zu erfüllen. Diese übergeordnete Determination (oder „Prädetermina-

tion“, wie Selz es nannte) war der Ausgangspunkt für Lewins Kritik an der Achschen Intentionstheorie.

## 2 *Intentionen als Bedürfnisse*

Achs Überlegungen zum Thema Intentionen wurden von Lewin (1926, 1951) in seinem zukunftsweisenden Artikel „Vorsatz, Wille und Bedürfnis“ heftig kritisiert. Abwertend bezeichnete er Achs Ideen als bloße Koppelungstheorie und bot seinerseits ein Modell an, nach dem Intentionen das Verhalten in gleicher Weise beeinflussen wie dies Bedürfnisse tun. Ähnlich wie bei Bedürfnissen bewirken Intentionen, daß Objekte und Ereignisse des sozialen und nicht-sozialen Umfeldes einen Aufforderungscharakter erhalten und somit Handlungen anregen, die die Intention verwirklichen. Eine Person, die bspw. vorhat, einen Brief abzuschicken, drängt der Briefkasten zum Einwerfen, vergleichbar einer hungrigen Person, die durch eine Mahlzeit zum Essen verführt wird. Da Bedürfnisse durch sehr verschiedene, untereinander austauschbare Verhaltensweisen zu befriedigen sind (z. B. einen Apfel, Kuchen, Brot etc. essen), wird auch bei Quasi-Bedürfnissen davon ausgegangen, daß sie durch sehr verschiedene Handlungen befriedigt werden können. Ganz unterschiedliche Dinge oder Ereignisse in der jeweiligen Umgebung können somit einen Aufforderungscharakter erwerben.

Die Stärke des Quasi-Bedürfnisses sieht Lewin im direkten Zusammenhang mit den Bemühungen einer Person, intentionsrealisierende Handlungen auszuführen. Höhere Spannungszustände sollten zu intensiveren Anstrengungen führen. Die Höhe der Bedürfnisspannung ist primär abhängig vom Grad der Befriedigung des Quasi-Bedürfnisses. Aber die Stärke von relevanten „echten“ Bedürfnissen (z. B. von übergeordneten Trieben und generellen Lebenszielen) kann die Stärke des Quasi-Bedürfnisses ebenfalls beeinflussen. Dies insbesondere dann, wenn eine hohe inhaltliche Überlappung besteht. Bezogen auf das Briefkastenbeispiel bedeutet dies: Ist das wahre Bedürfnis, den Brief zu verschicken, niedrig (z. B. eine Grußkarte abschicken vs. eine Stellenbewerbung), erzeugt die Intention, den Brief abzuschicken, nur eine geringe Bedürfnisspannung. Der Briefkasten erwirbt einen schwachen Aufforderungscharakter, und es gelingt ihm nicht, die Einwurfschaltung auszulösen.

In zahlreichen Experimenten versuchten Lewins Schüler (Lissner, 1933; Mahler, 1933; Ovsiankina, 1928; Sliosberg, 1934; Zeigarnik, 1927) nachzuweisen, daß die Konzeptualisierung von Intentionen als Bedürfnissen der Achschen Koppelungstheorie der Intention überlegen ist. Das herausragende experimentelle Paradigma war das der Wiederaufnahme einer unterbrochenen Handlung. Hierbei wurden Versuchsteilnehmer unterbrochen, während sie an einer Auf-

gabe arbeiteten. Danach wurde unauffällig beobachtet, ob die unterbrochene Aufgabe spontan wiederaufgenommen wurde. Unabhängig von der Art und Länge der Unterbrechung war die Wiederaufnahmerate generell sehr hoch (Ovsiankina, 1928). Diese Befunde wurden als Gegenbeleg zu den Achschen Ideen interpretiert, da die unterbrochene Handlung nicht mehr die ursprüngliche Situation (die unberührte Aufgabe) repräsentiert, an die die intendierte Handlung (das Lösen der Aufgabe) durch den Willensakt gekoppelt worden war. Achs Überlegungen folgend, schafft die Unterbrechung eine neue Situation, von der keine Determination ausgehen sollte. Die Wiederaufnahmerate war allerdings immer dann niedrig, wenn die Versuchsteilnehmer in der Zwischenzeit eine andere Aufgabe erledigt hatten, die dem selben Ziel diente wie die ursprüngliche Aufgabe (Mahler, 1933; Lissner, 1933). Diese Beobachtung wurde von den Schülern Lewins als stichhaltiger Beweis für den Intention-als-Bedürfnis-Ansatz gewertet, da die Ersatzaufgabe offensichtlich die Spannung des Quasi-Bedürfnisses der Intention, die Originalaufgabe zu lösen, reduziert hatte.

Eine kritische Betrachtung der Lewinschen Intentionstheorie (vgl. Gollwitzer & Liu, in diesem Band) bringt schnell ans Licht, daß über die zugrundeliegenden Prozesse, *wie* Intentionen zum Handeln führen, keine Aussagen getroffen werden. Lewin präsentiert eine einleuchtende Metapher, die auf die Bedingungen verweist, wann Intentionen verhaltenswirksam werden (so muß die Intention bspw. für die Person bedeutsam sein und entsprechende Gelegenheiten und Mittel zur Zielverwirklichung sollten zur Verfügung stehen). Obwohl sich Lewin zum Ziel gesetzt hatte, ein Modell zu präsentieren, das erklärt, wie Intentionen handlungswirksam werden, führt die Art seiner Theoriebildung nur zum Identifizieren von Moderatoren des Intentions-Verhaltens-Zusammenhangs. Das Lewinsche Quasi-Bedürfnis-Modell schweigt zu den psychologischen Prozessen, die Intentionen in Handlungen übersetzen.

### *3 Intentionen als Prädiktoren zukünftigen Verhaltens*

Das Interesse der heutigen Sozialpsychologie an Intentionen hat seinen Ursprung in der umfangreichen Forschung zum Einfluß von Einstellungen auf Verhalten. In den 60er Jahren äußerten einige Sozialpsychologen (z. B. Campbell, 1963; Wicker, 1969) erstmals Unzufriedenheit über die niedrige Korrelation zwischen Einstellung und Verhalten. Erste Versuche, diese Korrelation zu verbessern, fokussierten darauf, verlässlichere Verhaltensmaße zu entwickeln. Man versuchte dies zu erreichen, indem man verschiedene einstellungsrelevante Verhaltensweisen zu einem Verhaltensmaß kombinierte (z. B. Weigel & Newman, 1976; Werner, 1978). Der zugrundeliegende methodologische Gesichtspunkt war der der Korrespondenz oder Kompatibilität zwischen Einstel-

lung und Verhalten, wie er von Ajzen und Fishbein (1977; Ajzen 1988) explizit formuliert wurde. Danach sollten die zu untersuchenden Einstellungen und Verhaltensweisen mit dem gleichen Grad an Abstraktheit oder Spezifität gemessen werden. Wenn ein spezifisches Verhalten vorhergesagt werden soll, impliziert das Kompatibilitätsprinzip, daß die zu messende Einstellung sich ausschließlich auf das dazugehörige Verhalten bezieht.

Diese speziellen Verhaltenseinstellungen (im Gegenseite zu Einstellungen gegenüber Objekten, wie ethnische oder religiöse Gruppen, Getränke, Speisen) sind zentral für Fishbein und Ajzens (1975) Einstellungstheorie, die Einstellungen als Determinanten des willkürlichen Verhaltens einer Person betrachtet. In ihrer *Theory of Reasoned Action* führen sie jedoch aus, daß die direkte Determinante jedes willkürlichen Verhaltens die zugehörige Intention ist. Während eine Einstellung zunächst nur die Evaluation der Ausführung eines Verhaltens bedeutet, ist die Verhaltensintention bereits das Ergebnis einer Entscheidung, das Verhalten auszuführen, und repräsentiert daher die Bereitschaft einer Person zum Handeln. Fishbein und Ajzens Theorie fokussiert auf die Antezedenzien der Intention und nicht auf die Nachwirkungen. Das Bilden einer Intention wird sowohl als abhängig von der Einstellung zum kritischen Verhalten gesehen (d. h. seinem erwarteten Wert) als auch vom erlebten normativen Druck, das Verhalten auszuführen (sog. subjektive Norm, vgl. Fishbein & Ajzen, 1975). Wenn die Einstellung zum Verhalten positiv ist und die subjektive Norm die Ausführung des kritischen Verhaltens favorisiert, sind die Chancen groß, daß eine dazugehörige Verhaltensintention gebildet wird.

Obwohl die bisherige Befundlage das Modell durchaus unterstützt (vgl. Shepard, Hartwick & Warshaw, 1988), sind dennoch kritische Stimmen laut geworden. Die Kritik bezog sich primär auf den Anspruch der Theorie, eine ausreichende Beschreibung der Einstellungs-Verhaltens-Relation zu liefern. Bezüglich des Bildens von Intentionen wurde darauf verwiesen, daß dies nicht nur von der jeweiligen Einstellung zum Verhalten und den zugehörigen subjektiven Normen abhängig ist, sondern auch von persönlichen moralischen Verpflichtungen (Schwartz & Tessler, 1972; Zuckerman & Reis, 1978), Identitätsanliegen (Biddle, Bank & Slavinge, 1987; Charng, Piliavin & Callero, 1988), antizipierten positiven/negativen Gefühlen bei der Verhaltensaussführung (Triandis, 1977), der Einschätzung der eigenen Selbstwirksamkeit (Bandura, 1982, 1986, 1990) und der vermuteten Kontrolle über das kritische Verhalten (siehe Ajzens Erweiterung des Modells zur *Theory of Planned Behavior*, 1985, 1987, 1988).

Bezüglich der Determination von Verhalten durch Intentionen wurde kritisiert, daß Intentionen nicht die alleinigen Determinanten des Verhaltens einer Person sind. Triandis (1980) verweist darauf, daß in der Vergangenheit gezeigtes Verhalten oder Gewohnheiten ebenfalls wichtige Determinanten des zukünftigen

Verhaltens sind (empirische Beispiele zum Konsum von Alkohol, Marihuana und harten Drogen, vgl. Bentler & Speckart, 1979; Bentler & Speckart, 1981, zum Studienverhalten und Sport treiben; Budd, North & Spencer, 1984, zur Benutzung von Sicherheitsgurten). Des weiteren betont Liska (1984), daß Ressourcen, Fertigkeiten und soziale Kooperation weitere Determinanten einer erfolgreichen Verhaltensausführung sind. Liskas Überlegungen machen deutlich, daß das Postulat der ursprünglichen Theorie von Fishbein und Ajzen, daß Intentionen die einzigen Determinanten des Verhaltens einer Person sind, lediglich für Verhalten gilt, über welches absolute willentliche Kontrolle besteht (vgl. Sheppard et al., 1988).

Ajzens Revision (1985, 1987, 1988) der ursprünglichen Theorie zur *Theory of Planned Behavior* trägt dieser Problematik Rechnung, indem sie die wahrgenommene Kontrolle als zusätzlichen Verhaltensprädiktor einführt. Es wird davon ausgegangen, daß die vermutete Kontrolle alle relevanten, nicht willentlich zugänglichen Determinanten (z. B. die Verfügbarkeit von Gelegenheiten und Ressourcen) eines intendierten Verhaltens mit einschließt. Empirische Studien zum revidierten Modell (Ajzen & Madden, 1986) zeigen, daß durch die zusätzliche Berücksichtigung der vermuteten Kontrolle eine bessere Verhaltensvorhersage erzielt werden kann, insbesondere wenn für die erfolgreiche Ausführung des intendierten Verhaltens Ressourcen oder Fertigkeiten benötigt werden. Außerdem betrachtet das neue Modell die vermutete Kontrolle nicht nur als zusätzlichen Verhaltensprädiktor, sondern auch als zusätzlichen Prädiktor für das Bilden von Intentionen (zusätzlich zur Einstellung und dem sozialen Druck). Demnach bilden Personen nur dann Verhaltensintentionen, wenn sie sich selbst eine hohe Kontrolle bezüglich des auszuführenden Verhaltens zuschreiben. Werden Hindernisse in Form schlechter Gewohnheiten oder des Fehlens günstiger Handlungsgelegenheiten, Mittel, Ressourcen und Fertigkeiten antizipiert, werden auch keine Verhaltensintentionen gebildet. Diese Art der Konzeptualisierung betrachtet Intentionen als Selbstvorhersagen, d. h. Intentionen sind die subjektive Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, daß das kritische Verhalten auch tatsächlich ausgeführt werden wird. Es ist daher wenig überraschend, daß Befürworter der Theorie Intentionen in Form von Wahrscheinlichkeitsurteilen messen (z. B. „Wie wahrscheinlich ist es, daß sie das Verhalten X ausführen werden?“; vgl. dazu Fishbein & Stasson, 1990; Warshaw & Davis, 1985).

Genau dieser Aspekt der Ajzenschen Theorie (der bereits in der ursprünglichen Theorie von Fishbein & Ajzen angelegt ist) steht in einem krassen Gegensatz zu den Ideen von Ach und Lewin. Letztere gingen davon aus, daß Personen Intentionen bilden, um die Durchführung des kritischen Verhaltens zu sichern. Dies impliziert die Annahme, daß das Bilden von Intentionen die Ausführung dieses Verhaltens prinzipiell fördert. Demnach sind Intentionen nicht ein direktes Abbild der vermuteten Wahrscheinlichkeit seiner Ausführung. Vielmehr

werden nach Ach und Lewin Intentionen dann gebildet (und auch gebraucht), wenn Personen die Ausführung des kritischen Verhaltens aus welchen Gründen auch immer als bedroht erleben. Ähnlich sind sich die Ansätze von Ach und Lewin einerseits und Fishbein und Ajzen andererseits in dem Versäumnis, Aussagen darüber zu treffen, welche psychologischen Prozesse dafür verantwortlich sind, daß Intentionen in Verhalten umgesetzt werden. In einer konzeptuellen Kritik der Fishbein und Ajzen Theorien verweisen Eagly und Chaiken (Kap. 4, 1992) auf diese Tatsache als die größte Schwäche dieser Theorien. Man könnte in Versuchung geraten, sich mit der relativ hohen Vorhersagekraft der Fishbein und Ajzen Theorien zufrieden zu geben und diese Kritik als bedeutungslos zurückweisen. Die Prozesse zu ignorieren, die Intentionen in Verhalten überführen, hat allerdings Konsequenzen. Es verhindert die Analyse der Frage, ob Intentionen in den Dienst der Verwirklichung von Zielen gestellt werden können; und falls dies der Fall ist, wie Intentionen diesen Dienst erfüllen.

#### *4 Intentionen stiften Verpflichtungen: Absichten vs. Vorsätze*

Nach der Darstellung zweier gegensätzlicher historischer Ansätze und eines neueren Ansatzes wenden wir uns im folgenden unserer eigenen Sichtweise der Funktion und Wirkungsweise von Intentionen zu. Unser Ansatz geht davon aus, daß das Bilden von Intentionen funktional für das Erreichen erwünschter Verhaltenskonsequenzen ist, da sie zielrealisierendes Handeln fördern. Diese vermutete Funktion von Intentionen wird exploriert, indem Probleme der Realisierung von Wünschen und Zielen im Detail analysiert werden. Wir werden außerdem Hypothesen über psychologische Prozesse postulieren, die im einzelnen für die Umsetzung von Intentionen in Verhalten verantwortlich sind.

Gleich zu Beginn unserer Analyse mag man einwenden, daß es im Prinzip keiner Intention bedarf, um die eigenen Wünsche erfolgreich in die Tat umzusetzen. Solange Personen die nötigen Fähigkeiten und Fertigkeiten besitzen und solange die passenden Mittel zur Verfügung stehen, sollte das Erreichen erwünschter Handlungsergebnisse doch gesichert sein. Natürlich sind dies notwendige Voraussetzungen, aber die tägliche Erfahrung lehrt uns, daß menschliches Zielstreben oft schnell erlischt oder gar nicht erst beginnt, obwohl die Voraussetzungen dafür gegeben sind. Dies ist häufig deswegen der Fall, weil die Attraktivität der erwünschten Handlungsergebnisse nicht groß genug ist, um die Person zum Handeln zu „motivieren“. Aber selbst wenn Personen erwünschte Handlungsergebnisse als äußerst attraktiv beurteilen, garantiert dies noch lange kein effektives Zielstreben (z.B. trotzdem ein Skiurlaub hohe Attraktivität besitzt, fahren nicht alle Personen, die die Möglichkeit dazu haben, in Skiurlaub). Selbst wenn also die erwünschten Handlungsergebnisse im Be-

reich des Machbaren liegen und obendrein sehr attraktiv und damit wünschenswert sind, führt dies nicht notwendigerweise dazu, daß man versucht, sie zu realisieren. Eine andere Beobachtung im täglichen Leben zeigt ebenfalls, daß Realisierbarkeit und Attraktivität nicht die einzigen Determinanten eines erfolgreichen Zielstrebens sind. Oft verfolgen wir Ziele ungebrochen, selbst wenn wir auf Schwierigkeiten stoßen, sich Hindernisse in den Weg stellen oder die Mittel zur Zielverwirklichung recht spärlich sind. Selbst wenn das erhoffte Ergebnis im Laufe der Zeit immer weniger attraktiv erscheint, erlischt das Zielstreben nicht sofort. Man bleibt im Feld oder intensiviert sogar die eigenen Anstrengungen, das Ziel zu erreichen. Solche Phänomene werden häufig damit erklärt, daß man der handelnden Person ein hohes „Commitment“ attestiert, d. h. eine hohe Selbstverpflichtung, das Ziel zu verwirklichen. Wo aber liegt die Quelle dieser Selbstverpflichtung? Im vorliegenden Kapitel wird postuliert, daß diese Verpflichtung von den verschiedenen Intentionen herrührt, die zum Zwecke der Wunsch- und Zielrealisierung gebildet wurden. Dabei werden folgende Fragen aufgeworfen: Welche Art von Intentionen sind besonders effektiv, wie erzielen sie ihre Wirksamkeit, und wann werden sie gebildet? Wir werden versuchen, Antworten auf diese Fragen zu geben, indem wir eine allgemeine Theorie des Zielstrebens zu Rate ziehen (die sog. Rubikontheorie der Handlungsphasen), die zwischen verschiedenen Handlungsphasen mit jeweils anderen kognitiven Orientierungen (Gollwitzer, 1990, 1991, in diesem Band; Heckhausen, 1989, 1991) unterscheidet.

Bezüglich der Frage, wie Personen ihre Wünsche in Handlungen umsetzen, wurden in den letzten Jahren eine Reihe verschiedener Antworten gegeben (vgl. z. B. Heckhausen, Gollwitzer & Weinert, 1987; Kuhl & Beckmann, 1985; Frese & Sabini, 1985; Higgins & Sorrentino, 1990; Locke & Latham, 1990; Sorrentino & Higgins, 1986; Perin, 1989). Eine bedeutende Forschungsrichtung arbeitet mit kybernetischen Modellen und konzipiert die Annäherung an ein Ziel in Form von diskrepanzreduzierenden Feedback-Schleifen (Carver & Scheier, 1981; Gallistel, 1980; Miller, Galanter & Pribram, 1960; von Cranach, 1982). Diese Feedback-Schleifen werden als hierarchisch organisiert verstanden, so daß die jeweils übergeordneten Schleifen die Referenzwerte für die jeweils untergeordneten Schleifen festsetzen (Carver & Scheier, 1990; Powers, 1973). Ein hierarchisch vertikaler Blickwinkel impliziert, daß erfolgreiches Zielverwirklichen eine Abwärtsbewegung von abstrakten Endzielen hinunter zu Zielen bedeutet, die eine konkrete Handlung spezifizieren. Auf allen Abstraktionsebenen wird das Voranschreiten des Zielstrebens jedoch auf den gleichen Mechanismus zurückgeführt, das Operieren einer negativen Feedback-Schleife.

Heckhausen (1989, 1991) und Gollwitzer (1990, 1991) haben eine alternative Sichtweise des Zielstrebens angeboten, welche den zeitlichen Verlauf des Zielstrebens, beginnend von den Ursprüngen des Wünschens bis hin zur Bewertung der erzielten Handlungsergebnisse, umfaßt. Es wird angenommen, daß



das Zielstreben vier verschiedene, aufeinanderfolgende Handlungsphasen durchläuft. In jeder dieser Phasen stehen qualitativ unterschiedliche Aufgaben zur Lösung an. Entsprechend ist jede Phase von unterschiedlichen Prinzipien geleitet.

In der ersten Handlungsphase (der *prädezisionalen*) werden zunächst die verschiedenen konkurrierenden Wünsche gegeneinander abgewogen, um Prioritäten zu setzen. Dabei wird die Realisierbarkeit und Attraktivität eines jeden Wunsches berücksichtigt und verglichen. Wünsche, die eine hohe Priorität erhalten, sind solche, die eine hohe Attraktivität besitzen und obendrein realisierbar sind. Die darauffolgende *postdezisionale* (aber immer noch *präaktionale*) Phase ist durch Anstrengungen gekennzeichnet, die Handlungsinitiierung durch effektives Planen voranzutreiben. Die anstehende Aufgabe ist also, Handlungen in die Wege zu leiten, so daß die Realisierung der gewählten Wünsche nicht verzögert wird. Wurde mit der Handlungsausführung begonnen, fokussiert man in der *aktionalen* Phase auf das effiziente Erreichen der erwünschten Handlungsergebnisse. Sind diese schließlich erreicht, geht es in der *postaktionalen* Phase um ihre Bewertung (Vergleich des Erreichten mit dem Erwünschten). Evaluiert werden muß, ob weitere Schritte für die Realisierung des Wunsches erforderlich oder lohnend sind.

An welchem Punkt dieses Ablaufs sind nun Intentionen von Bedeutung? Ein Fortschreiten in Richtung der Wunschrealisierung kann in jeder der beiden präaktionalen Phasen auf Hindernisse stoßen. In jeder dieser Phasen können Intentionen jedoch dabei helfen, diese Hindernisse zu überwinden und damit dazu beitragen, daß die Wunschrealisierung vorangetrieben wird.

#### 4.1 Absichten (Zielintentionen)

Zielintentionen sind dann von Bedeutung, wenn in der prädezisionalen Phase beim Abwägen von Wünschen Konflikte entstehen. Wünsche können in Konflikt geraten, wenn nicht genügend Zeit, Mittel, Energie oder Fähigkeiten zur Verfügung stehen, alle anstehenden Wünsche zu verwirklichen. Einige von ihnen können sich sogar direkt widersprechen (z.B. gut Essen gehen und abnehmen). Wunschkonflikte entstehen aber nicht nur durch den Vergleich verschiedener Wünsche miteinander. Häufig erleben wir Konflikte, weil die kurz- und langfristigen Folgen der Wunschverwirklichung unterschiedliche Vorzeichen haben, oder ein bestimmter Wunsch zwar eine hohe Attraktivität besitzt, jedoch nur eine geringe Realisierbarkeit, oder weil es nicht möglich erscheint, die erlebte Unsicherheit bezüglich Realisierbarkeit und Attraktivität eines bestimmten Wunsches auszuräumen.

Solange Personen einen Wunschkonflikt erleben und sich nicht festlegen wollen, ob sie nun einen bestimmten Wunsch verfolgen wollen oder nicht, kann nichts für die Verwirklichung des Wunsches getan werden. Dies wendet sich erst dann zum Besseren, wenn die Person eine Intention in der Form bildet: „Ich will den Wunsch X verwirklichen!“ Ein Entschluß dieser Art beendet den Konflikt, da er eine verbindliche Verpflichtung stiftet, den ins Auge gefaßten Wunsch auch tatsächlich zu realisieren. Was vorher ein unverbindliches Wünschen war, hat nun den Charakter eines bindenden Zieles. Aus diesem Grund werden wir diese Art der Intention als *Zielintention* oder *Absicht* bezeichnen. Es ist offensichtlich, daß solche Zielintentionen der Lewinschen Konzeption von Intentionen ähnlicher sind als der Achs, weil Zielintentionen einen erwünschten Zustand spezifizieren, den die Person erreichen will. Sie verknüpfen somit die Person mit dem erwünschten Zustand (im Sinne einer Selbstverpflichtung) und nicht einen konkreten Auslösereiz mit einem intendierten Verhalten, wie dies in Achs Intensionskonzept zum Ausdruck kommt. Daß Zielintentionen die Wunscherfüllung vorantreiben, in dem sie Wunschkonflikten ein Ende bereiten, wurde zuerst von Vertretern der dissonanztheoretischen Forschung beobachtet. Jones und Gerard (1967, S. 181) stellten zusammenfassend fest, daß Zielintentionen „the babble of competing inner voices“ stoppen und dadurch zu einer „unequivocal behavioral orientation“ führen. In einer kürzlich durchgeführten Studie (Gollwitzer & Malzacher, in Vorb.) nahmen wir den „babble of inner voices“ wörtlich. Wir verglichen Versuchsteilnehmer, die bereits Zielintentionen gebildet hatten, mit solchen, die noch mit dem Abwägen eines Wunsches beschäftigt waren. Beide Versuchsgruppen wurden gebeten, sich Klarheit über den Inhalt ihrer Zielintention bzw. ihres Wunsches zu verschaffen. Danach sollten die Versuchsteilnehmer ihre erlebten Gedanken aufschreiben. Verfügten die Versuchsteilnehmer bereits über eine Zielintention, berichteten sie vor allem über die Vorteile, die die Zielrealisierung mit sich bringen dürfte und darüber, wie sie das Ziel am besten erreichen könnten. Die noch unentschlossenen Versuchsteilnehmer hingegen berichteten fast ausschließlich über potentielle Vor- und Nachteile der Wunschrealisierung, wobei sich Vor- und Nachteile die Waage hielten.

Zielintentionen fördern die Zielrealisierung nicht nur durch das Beenden des inneren Widerstreits. Die Selbstverpflichtung gegenüber einem gewählten Ziel trägt auch dann zur Zielverwirklichung bei, wenn diese bereits begonnen wurde. Belege dafür finden sich in der hohen Wiederaufnahmebereitschaft einer unterbrochenen Handlung in den Studien der Lewin-Schüler (vgl. Gollwitzer & Liu, in diesem Band). Je mehr sich die Versuchspersonen verpflichtet fühlten, eine ihnen zugeteilte Aufgabe zu lösen, desto größer war ihre Wiederaufnahmebereitschaft. Wicklund und Gollwitzers (1982) Forschung zur Theorie der symbolischen Selbstergänzung zeigen diesen Aspekt noch deutlicher: Personen, die eine hohe Selbstverpflichtung bezüglich eines bestimmten Identitätszieles

(z. B. eine erfolgreiche Musikerin zu werden) berichtet hatten, reagierten auf Mißerfolge oder Hindernisse nicht mit Rückzug, sondern mit erhöhter Anstrengung. Personen mit niedriger Selbstverpflichtung gaben dagegen bereitwillig das Streben nach ihrem Ziel auf. In diesem Zusammenhang sind auch Klingers Arbeiten zur Desaktivierung von „current concerns“, wie z. B. mehr Sport zu treiben, abzunehmen, sich um einen besseren Job zu bewerben, von Bedeutung (Klinger, 1975; Klinger, Barta & Maxeiner, 1980). Klinger und seine Kollegen stellten fest, daß es für Personen mit derartigen Zielen extrem schwierig ist, sich in Gedanken, Gefühlen und Handlungen davon zu distanzieren. Dies ist selbst dann der Fall, wenn die Chancen für die Zielverwirklichung auf Null gesunken sind (vgl. dazu auch Martin & Tesser, 1989).

Das in einer Zielintention spezifizierte, zu realisierende Ziel mag ein Verhalten sein (z. B. eine Glückwunschkarte abschicken), ein Handlungsergebnis (z. B. jemandem eine Freude machen) oder eine Konsequenz (z. B. von anderen als freundlicher Mensch betrachtet werden). Die Intensität der Selbstverpflichtung auf das Ziel kann dabei durchaus variieren. Primär sollte sie davon abhängen, wie attraktiv das spezifizierte Ziel ist. Möglicherweise werden konfliktbeladene Wünsche mit einer erhöhten Selbstverpflichtung ausgestattet, um ihre Verwirklichung trotzdem sicherzustellen. Dies impliziert, daß für einen attraktiven Wunsch, der trotz seiner niedrigen Realisierbarkeit gewählt wurde, eine erhöhte Selbstverpflichtung zu beobachten ist, vorausgesetzt natürlich, daß wenigstens eine geringe Realisierungschance besteht (vgl. dazu Wright & Brehm, 1989). Eine erhöhte Selbstverpflichtung ist möglicherweise auch dann zu beobachten, wenn sich nachträglich herausstellt, daß der gewählte Wunsch schwieriger zu verwirklichen ist als ursprünglich angenommen.

## 4.2 Vorsätze (Realisierungsintentionen)

Obwohl das Fassen von Zielintentionen sicherlich eine förderliche Wirkung auf die Wunschverwirklichung hat, so kann sie alleine doch nicht garantieren, daß Wünsche ohne Aufschub erfolgreich realisiert werden. Das zügige Initiieren und erfolgreiche Zuendeführen zielrealisierender Handlungen kann trotzdem noch fehlschlagen. Hier kann eine andere Art von Intention Abhilfe schaffen, die sog. Realisierungsintention (Vorsatz). Erneut geht es dabei um die Lösung von Konflikten. Meist gibt es verschiedene Gelegenheiten und Mittel, um ein Ziel zu erreichen. Nur wenn die Wege zu einem bestimmten Ziel bereits gewohnheitsmäßig verankert sind, kann kein Konflikt zwischen verschiedenen Handlungsmöglichkeiten entstehen. Ist dies aber nicht der Fall, fühlt man sich hin und her gerissen, ob man hier oder dort, jetzt oder später, mit dem einen oder anderen Mittel handeln soll.

Solche Handlungskonflikte können schnell gelöst werden, wenn man sich festlegt, *wann*, *wo* und *wie* die zielrealisierenden Handlungen begonnen werden und *welchen Verlauf* diese nehmen sollen, bspw. in der Form: „Ich will das Verhalten Y ausführen, wenn die Situation Z vorliegt!“ Wir nennen diese Form der Intention einen *Vorsatz* (oder Realisierungsintention), weil ein bestimmtes zielführendes Verhalten mit einem antizipierten situativen Kontext verknüpft wird. Während die Zielintention eine Person verpflichtet, ein bestimmtes Ziel verbindlich anzustreben, verpflichtet der Vorsatz eine Person, ein bestimmtes Verhalten auszuführen, wenn die festgelegte Situation eintritt. Vorsätze schaffen also Verknüpfungen zwischen einer Situation und einem Verhalten und sind damit der Achsches Konzeptualisierung von Intentionen ähnlicher als der Lewins.

Die Funktion von Vorsätzen ist es, einen bestimmten Plan festzulegen, wie die Initiierung und die effiziente Ausführung zielgerichteter Handlungen vorangetrieben werden soll. Dies bedeutet, daß Vorsätze immer im Dienst einer zugehörigen Zielintention stehen. Aufgrund dieser untergeordneten Rolle sollten Vorsätze eigentlich nie vor, sondern höchstens gleichzeitig oder nach dem Bilden von Zielintentionen gefaßt werden. Wie bereits erwähnt, werden Vorsätze vor allem dann gebraucht, wenn es potentiell verschiedene Möglichkeiten der Zielverwirklichung gibt und Personen deshalb mit dem Ausführen einer Handlung zögern oder bei der Wahl der Mittel Zweifel haben. Wann sind Vorsätze sonst noch von Nutzen?

Das Verwirklichen von Zielen kann aus ganz verschiedenen Gründen fehlschlagen. Einmal deshalb, weil Personen normalerweise immer mehrere Ziele gleichzeitig verfolgen. Dies impliziert, daß ein und dieselbe Situation für das Umsetzen verschiedener Zielintentionen günstig sein kann. Konflikte zwischen Zielintentionen können vermieden werden, wenn die Person, lange bevor sie in die Konfliktsituation gerät, einen Vorsatz bildet, in dem die Situation mit einer bestimmten zielrealisierenden Handlung verknüpft wird. Dadurch wird einer der Zielintentionen Priorität eingeräumt. Außerdem könnte das Realisieren einer Zielintention auf Probleme stoßen, wenn die dazu notwendige Gelegenheit bereits gewohnheitsmäßig zur Ausführung anderer Handlungen genutzt wird. Das Fassen eines Vorsatzes definiert diese Gelegenheit um, so daß sie in den Dienst der zur Umsetzung anstehenden Zielintention gestellt wird. Dazu ein Beispiel: Man nützt sein Büro normalerweise nur beruflich. Wenn jetzt aber ein Zahnarzttermin vereinbart werden soll, wird unter Umständen ein Vorsatz gebraucht, um die Ausführung dieser Handlung sicherzustellen: „Das erste was ich morgen im Büro machen werde, ist den Telephonhörer abheben und Dr. X anrufen!“

Ähnlich wie *Gewohnheiten* (*habits*) können auch *chronische Ziele* (Bargh, 1990; Bargh & Gollwitzer, 1994) Situationen blockieren, die für die Verwirklichung

drängender Zielintentionen benötigt werden. Eine Person könnte bspw. das chronisch aktivierte Ziel haben, in einer Leistungssituation Konkurrenzverhalten an den Tag zu legen. Angenommen diese Person hat nun die Absicht, einen ihrer Konkurrenten persönlich näher kennenzulernen. Will die Person die Verwirklichung des interpersonalen Ziels sicherstellen, so erscheint es ratsam, Vorsätze zu bilden (z. B. „Sobald er/sie mehr Punkte erreicht als ich, mache ich ihm/ihr ein Kompliment!“).

Häufig kommt die Verwirklichung der Zielintention jedoch auch dann nicht voran, wenn sich eine günstige Gelegenheit zum Handeln bietet. Dies ist immer dann der Fall, wenn wir durch andere Tätigkeiten absorbiert, in Grübeleien verstrickt, durch Emotionen blockiert oder einfach müde sind. In solchen Fällen erhält eine potentiell günstige Gelegenheit wenig Aufmerksamkeit; sie mag sogar übersehen werden, wenn sie sich im situativen Kontext verbirgt. Aber selbst wenn wir sie bemerken, reagieren wir häufig zu spät. Viele gute Gelegenheiten bieten sich nur sehr kurzzeitig an (z. B. die Gelegenheit, in einem Gespräch ein gutes Argument einzubringen), was schnelles Reagieren erfordert. Sind nun Vorsätze in der Lage, unter den beschriebenen Umständen das Verpassen von Gelegenheiten zu verhindern? Unsere theoretischen Überlegungen weisen Vorsätzen genau diese Funktion zu. Wir gehen davon aus, daß durch den Vorsatzakt die Kontrolle über zielgerichtetes Verhalten von der Person weg an die Umwelt abgegeben wird. Das intendierte Verhalten wird nun direkt durch diejenigen Gelegenheiten kontrolliert, die im Vorsatz spezifiziert wurden. Wann immer man auf diese Gelegenheiten trifft, wird die Ausführung des vorgenommenen Verhaltens direkt angestoßen.

Dies impliziert, daß eine Gelegenheit zum Handeln leichter entdeckt wird, wenn darauf ein Vorsatz gefaßt wurde. Außerdem sollte die Gelegenheit in der Lage sein, Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen, selbst wenn man diese gerade auf andere Dinge richtet. Dieses Durchbrechen fokussierter Aufmerksamkeit macht es weniger wahrscheinlich, daß günstige Gelegenheiten unbeachtet bleiben. Aber Vorsätze beeinflussen unseres Erachtens nicht nur die Wahrnehmung und die Aufmerksamkeit. Die Initiierung des intendierten Verhaltens sollte obendrein durch eine erhöhte Reaktionsbereitschaft begünstigt werden. Wir vermuten deshalb, daß bei vorliegender vorgenommener Gelegenheit das intendierte Verhalten schnell und verläßlich ausgeführt wird. Somit wird sichergestellt, daß selbst Gelegenheiten, die sich nur für einen kurzen Moment ergeben, effektiv genützt werden. Die erhöhte Reaktionsbereitschaft basiert möglicherweise darauf, daß die spezifizierte Gelegenheit automatisch (ohne bewußtes Wollen) psychologische Prozesse in Gang setzt, die die Ausführung des intendierten Verhaltens erleichtern.

Im folgenden Teil werden Studien berichtet, die diese Ideen empirisch prüfen. Bevor jedoch speziell auf die Wirkungsmechanismen von Vorsätzen eingegan-

gen wird, soll anhand zweier Studien (Gollwitzer & Brandstätter, 1990) gezeigt werden, daß Vorsätze tatsächlich bei der Verwirklichung von Zielintentionen nützlich sind.

### 5 *Der Wirkungsgrad von Vorsätzen*

Die Unterscheidung zwischen Zielintentionen und Vorsätzen beruht auf der Annahme, daß letztere die Wahrscheinlichkeit der Zielverwirklichung entscheidend beeinflussen. In einem direkten Vergleich wollten wir deshalb feststellen, ob Personen mit Vorsätzen tatsächlich in einem höheren Maß ihre Ziele verwirklichen, als Personen, die ihre Zielintentionen nicht mit zusätzlichen Vorsätzen ausstatten.

Kurz vor den Weihnachtsferien wurden Studentinnen gebeten, ein persönliches Projekt (Zielintention) anzugeben, das sie vor dem Ende der Ferien erledigt haben wollten (z. B. eine Hausarbeit schreiben, ein neues Zimmer finden oder Streitigkeiten mit den Eltern beilegen). Zusätzlich wurde erhoben, ob die Studentinnen sich schon festgelegt hatten, *wann* und *wo* sie ihr Projekt beginnen wollten. Antworteten sie auf diese Frage mit „Ja“, wurde dies als das Vorliegen eines Vorsatzes gewertet. Außerdem wurden folgende für die Zielverwirklichung potentiell bedeutsame Variablen gemessen: (a) Wichtigkeit des Ziels, (b) Nähe zur Zielverwirklichung, (c) subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit, (d) Vertrautheit der zur Zielverwirklichung erforderlichen Handlungen, (e) Anzahl antizipierter positiver Konsequenzen der Zielverwirklichung, (f) wie oft bereits ohne Erfolg versucht wurde, das gesetzte Ziel zu erreichen, und (h) wie häufig günstige Gelegenheiten ungenützt blieben.

Eine Woche nach dem Ende der Weihnachtsferien erhielten die Versuchsteilnehmern ein Schreiben, in dem nachgefragt wurde, ob sie ihr Projekt in der Zwischenzeit tatsächlich erledigt hätten. Von insgesamt 89 sandten 70 Versuchsteilnehmer den ausgefüllten Fragebogen zurück. Trotz der Unterschiedlichkeit der benannten Projekte war die Gruppe von Versuchsteilnehmern mit Vorsatz signifikant erfolgreicher im Verwirklichen ihrer Projekte als die Gruppe ohne Vorsätze. Von den Studentinnen mit einem Vorsatz konnten 62 % ihr Vorhaben tatsächlich in den Ferien erledigen. Im Gegensatz dazu gelang dies nur 23 % der Studentinnen ohne Vorsatz.

Aufgrund der korrelativen Natur dieser Studie läßt sich einwenden, daß eventuell nicht das Bilden von Vorsätzen die entscheidende Bedingungsvariable darstellt. Möglicherweise hatte das eine oder andere Merkmal der Zielintention der Versuchsteilnehmer den beobachteten Unterschied verursacht. Deshalb wurden erledigte und nicht erledigte Projekte bezüglich der gemessenen Merkmale (siehe oben) verglichen. Nur hinsichtlich zweier Merkmale fanden sich

Unterschiede: Personen, die ihr Projekt über Weihnachten erfolgreich abgeschlossen hatten, fühlten sich vor Weihnachten bereits vergleichsweise näher an der Verwirklichung und sie antizipierten weniger Hindernisse auf dem Weg dorthin. Es ist daher möglich, daß diese beiden Variablen für das beobachtete Datenmuster verantwortlich sind. Um diese Hypothese zu überprüfen wurden aus der Korrelation zwischen Vorsatzbildung (ja vs. nein) und Zielverwirklichung die „Nähe zur Zielverwirklichung“ und die „Anzahl erwarteter Hindernisse“ ausparialisiert. Beide Korrelationskoeffizienten blieben jedoch signifikant, was gegen diese Hypothese spricht.

Obwohl diese zusätzlichen Datenanalysen dafür sprechen, daß keines der erhobenen Merkmale der Projekte für den beobachteten Effekt verantwortlich ist, können durchaus weitere, nicht erhobene Merkmale einen Einfluß gehabt haben. Deshalb wurde eine zweite Studie durchgeführt, in der die Vorsatzbildung experimentell variiert wurde. In dieser zweiten Studie wurden die Versuchsteilnehmer veranlaßt, die gleiche Zielintention zu bilden. Außerdem wurde nach dem Zufallsprinzip die Hälfte der Versuchsteilnehmer gebeten, zusätzlich Vorsätze zu fassen. Die Studie wurde erneut vor den Weihnachtsferien durchgeführt, diesmal mit einer Stichprobe männlicher und weiblicher Studenten. In einer Coverstory wurde den Teilnehmern mitgeteilt, daß es sich hier um eine demographische Studie handele, in der herausgefunden werden soll, wie Studenten den Weihnachtsabend verbringen. Deshalb sollten sie einen Bericht über ihre Erlebnisse am Weihnachtsabend schreiben und diesen an unser Institut zurücksenden. Um lebendige Schilderungen zu erhalten, sollten die Berichte nicht später als in den ersten zwei Weihnachtsfeiertagen verfaßt werden.

Schließlich wurde der Hälfte der Versuchsteilnehmer ein Fragebogen ausgehändigt, in dem sie spezifizieren sollten, wann und wo sie in diesen zwei Tagen den Bericht schreiben wollten. Die Versuchsteilnehmer wählten bestimmte Zeiten („nach dem Frühstück am ersten Weihnachtsfeiertag“) oder bestimmte Orte („in meinem alten Zimmer“) aus, an denen sie ihr Vorhaben verwirklichen wollten. Die andere Hälfte der Versuchsteilnehmer (Kontrollbedingung) wurde dagegen nicht gebeten, Vorsätze zu fassen. Die Datenanalyse ergab, daß 71 % der Versuchsteilnehmer aus der Vorsatzbedingung die Berichte in der geforderten Zeitspanne verfaßt hatte. In der Kontrollbedingung waren es lediglich 32 %. Um die Möglichkeit auszuschließen, daß die Versuchsteilnehmer uns bezüglich des Zeitpunkts, wann der Bericht geschrieben wurde, nicht die Wahrheit gesagt hatten, überprüften wir die Poststempel der eingegangenen Sendungen. Auch hier zeigt sich, daß die Kontrollgruppe ihre Berichte signifikant später abgeschickt hatte als die Vorsatzgruppe.

Offensichtlich führen Vorsätze, die festlegen, zu welchem Zeitpunkt und Ort man aktiv werden will, zu einer erfolgreicherer Durchführung der Absicht

(Zielintention), an den Weihnachtsfeiertagen einen Bericht über den Weihnachtsabend niederzuschreiben. Da wir die Versuchsteilnehmer zufällig der Experimental- und Kontrollbedingung zugeteilt hatten, kann davon ausgegangen werden, daß sie sich nicht in der Stärke ihrer Absicht unterschieden, uns bei der (vermeintlichen) demographischen Studie behilflich zu sein. Der einzige Unterschied bestand in der Vorsatzbildung, und dieser Unterschied war äußerst bedeutsam für die Verwirklichung des aufgetragenen Projekts. Man könnte versucht sein, den Vorsatzeffekt der Bereitschaft der Versuchsteilnehmer zuzuschreiben, dem Versuchsleiter einen Gefallen zu tun. Um dies auszuschließen, wurde ein ausgeklügeltes Codiersystem benützt, das es erlaubte, die eingeschickten Berichte den entsprechenden Fragebögen von vor Weihnachten zuzuordnen, ohne dabei die Anonymität der Versuchsteilnehmer zu verletzen. Die Versuchsteilnehmer wußten, daß uns aufgrund dieses Systems eine persönliche Zuordnung der Fragebögen nicht möglich war.

Wenn Zielintentionen mit Vorsätzen ausgestattet werden, steigt die Verwirklichungsrate offensichtlich drastisch an. Interessanterweise zeigen bloße Zielintentionen absolut gesehen recht niedrige Ausführungsraten (zwischen 20 und 30 %), was darauf verweist, daß das Realisieren von Zielintentionen leicht ins Stocken gerät. Eine ähnliche Beobachtung machte Kuhl (1982) in einer Studie, in der er Schüler bezüglich ihrer Zielintention im Freizeitbereich untersuchte. Die Schüler sollten morgens anhand einer Check-Liste angeben, wie sehr sie beabsichtigten, vorgegebene Freizeitaktivitäten (z. B. Bücher lesen, ins Kino gehen, Sport treiben) am Nachmittag auszuführen. Am Tag darauf wurden sie gefragt, wieviel Zeit sie mit den genannten Aktivitäten verbracht hätten. Zwischen beiden Maßen fand sich in der Gruppe der Lageorientierten (siehe dazu den Fragebogen in Kuhl & Beckmann, 1985) kein signifikanter Zusammenhang, während sich in der Gruppe der Handlungsorientierten eine signifikant positive Korrelation feststellen ließ. Kuhl (1983) definiert Lageorientierung als Zustand, in dem sich eine Person gedanklich primär mit den angestrebten Endzuständen oder erlittenen Fehlschlägen beim Zielstreben beschäftigt. Dies führt wiederum zu einer Vernachlässigung von planungsbezogenen Überlegungen, wie das Ziel am besten zu erreichen ist. Das Gegenteil trifft für die Gruppe der Handlungsorientierten zu. Kuhls (1982) Ergebnisse stehen somit im Einklang mit der Überlegung, daß das alleinige Fokussieren auf die Zielintention keinen Fortschritt in Richtung des angestrebten Ziels garantiert. Die Zielverwirklichung wird vor allem dann vorangetrieben, wenn sich eine Person mit der Frage des „Wie“ der Umsetzung der Zielintention beschäftigt. Die Vorsatzstudien von Gollwitzer und Brandstätter deuten darauf hin, daß das Bilden von Vorsätzen eine besonders effektive Form des Bedenkens von Realisierungsfragen ist.



## 6 Die Wirkungsweise von Vorsätzen

Da Vorsätze offensichtlich für die Zielverwirklichung förderlich sind, stellt sich die Frage, *wie* Vorsätze ihre positive Wirkung entfalten. Wenn man bedenkt, wann Vorsätze benötigt werden, damit die Zielverwirklichung nicht ins Stocken gerät, drängen sich eine Reihe von Hypothesen auf. Die Grundannahme ist dabei stets, daß Vorsätze verschiedene psychologische Prozesse in Gang zu setzen vermögen, die helfen, Probleme der Initiierung und der erfolgreichen Durchführung zielrealisierenden Handelns zu überwinden. Da Vorsätze aus den zwei Elementen „situativer Kontext“ und „intendiertes Verhalten“ bestehen, wurden zwei Hypothesenkomplexe formuliert. Der erste bezieht sich auf den situativen Kontext, der im Vorsatz spezifiziert wird, und damit auf die effektive Verarbeitung von relevanten Informationen. Der zweite fokussiert auf den Verhaltensaspekt des Vorsatzes und damit auf die Effizienz der Ausführung des intendierten Verhaltens.

### 6.1 Die vorgenommenen Handlungsgelegenheiten und -mittel

#### 6.1.1 Erinnerungsleistung

Vorsätze dienen dazu, Handlungskonflikte (z. B. soll ich hier oder dort handeln etc.) zu vermeiden. Durch die Vorsatzbildung verpflichten sich Personen, ganz bestimmte Gelegenheiten und Mittel wahrzunehmen und fühlen sich deshalb nicht mehr zwischen verschiedenen Realisierungsmöglichkeiten hin und her gerissen. Welche Prozesse liegen dieser Funktion von Vorsätzen zugrunde?

Möglicherweise sind die im Vorsatz spezifizierten Gelegenheiten im Gedächtnis besonders leicht zugänglich, so daß im Zweifelsfall, ob man nun hier oder dort, jetzt oder später, mit dem einen oder anderen Mittel handeln soll, eine eindeutige Lösung aus dem Gedächtnis abgerufen werden kann.

In zwei kürzlich durchgeführten Studien (Gollwitzer, Dubbert & Seehausen, in Vorb.) wurde die Erinnerungsleistung für im Vorsatz spezifizierte Gelegenheiten und Handlungsmittel erfaßt. Die Coverstory war für beide Experimente die gleiche: Den Versuchsteilnehmern wurde gesagt, daß sie an einer Evaluationsstudie einer bestimmten Therapieform, der sog. „Spieltherapie“, teilnehmen würden. Die zu untersuchende Forschungsfrage sei, ob es mehr Spaß mache, selbstaugesuchte Spiele nach eigener Regie oder zugeteilte Spiele nach Anleitung zu spielen. Deshalb würde man den Versuchsteilnehmern die Möglichkeit geben, aus verschiedenen, üblicherweise in Spieltherapien verwendeten Spielen auszuwählen und diese so durchzuführen, wie es ihnen am besten gefalle.

Zur Auswahl standen vier Spiele (ein Bewegungsspiel, ein Computerspiel, ein Geschicklichkeitsspiel und ein Kreativitätsspiel), von denen sich die Versuchsteilnehmer jeweils zwei aussuchen durften. Für jede Wahl (Zielintention) mußten sich die Versuchsteilnehmer obendrein festlegen, wie sie das Spiel spielen wollten (d. h. Vorsätze bilden). In einem Fragebogen mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten wurden verschiedene Optionen für jede der folgenden Kategorien angeboten: Spielzeit, Ort, Art der Ausführung, Atmosphäre und sozialer Rahmen. Die Versuchsteilnehmer mußten sich bezüglich jeder dieser Kategorien festlegen. Hatte ein Versuchsteilnehmer bspw. das Bewegungsspiel ausgesucht, so konnte er wählen, ob er sich vor Publikum, lieber alleine, in einer Gruppe (sozialer Rahmen) und zu Kammermusik, zu Jazz oder Popmusik (Atmosphäre) bewegen wolle. In beiden Studien erwarteten die Teilnehmer der Vorsatzgruppe, daß sie ihr Spiel bei einem zweiten Besuch im Institut auch tatsächlich ausführen würden. Aber die Versuchsteilnehmer wurden nicht zu einem zweiten Besuch ins Institut gebeten. Anstattdessen wurden sie aufgefordert, sich an die gewählten Optionen (wie sie ihre Spiele ausführen wollten) zu erinnern. Die Versuchsteilnehmer der Kontrollgruppe wurden jeweils einer Person aus der Vorsatzgruppe zugeteilt. Sie erhielten die bearbeiteten Fragebögen dieser Person und wurden gebeten, sich mit den von ihr gewählten Optionen vertraut zu machen.

In *Studie 1* war die Erinnerungsleistung für die gewählten Optionen in der Vorsatzgruppe ungewöhnlich gut (mehr als 85 % hatten eine vollständige Erinnerungsleistung), bei den Kontrollversuchspersonen dagegen ausgesprochen schlecht (nur 14 %). Außerdem erinnerte sich die Vorsatzgruppe viel besser an die gewählten Optionen als an die nicht gewählten.

*Studie 2* konnte dieses Datenmuster replizieren. Hier wurde den Versuchsteilnehmern der Erinnerungstest erst vorgelegt, nachdem sie eine andere Aufgabe bearbeitet hatten, die entweder mit einer niedrigen oder hohen kognitiven Belastung einherging. Da der Faktor „kognitive Belastung“ keinen Einfluß auf das Datenmuster hatte, kann ausgeschlossen werden, daß die bessere Erinnerungsleistung für vorgenommene Gelegenheiten und Mittel aufgrund einer zwischenzeitlichen gedanklichen Wiederholung des Gedächtnismaterials (rehearsal) zustande gekommen ist. In Studie 2 erhielt die eine Hälfte der Versuchspersonen außerdem die Instruktion, die gewählten Optionen im Gedächtnis zu behalten, weil sie bei einem zweiten Besuch des Instituts danach gefragt würden. Die andere Hälfte erwartete dagegen, daß die Versuchsleiterin sie an die gewählten Optionen erinnern würde. Auch dies beeinflusste die Ergebnisse nicht; offensichtlich ist das effiziente Erinnern gewählter Optionen nicht von einer Erinnerungsabsicht abhängig.

Die Studien 1 und 2 erinnern an Gedächtnisexperimente zum sog. Handlungseffekt (z. B. Bäckman & Nilsson, 1984; R. L. Cohen, 1983; Engelkamp & Zim-

mer, 1989). Danach erinnert man sich besser an Items einer Wortliste, die man ausführen durfte, im Vergleich zu Items, die man lediglich gelesen oder imaginiert hat. Auch der Handlungseffekt basiert nicht auf einer Wiederholung des Materials im Gedächtnis oder dem Antizipieren eines Erinnerungstests (d. h. er zeigt sich auch in einer unvorhergesehenen Gedächtnisprüfung). Trotzdem gibt es einen entscheidenden Unterschied zwischen dem Handlungseffekt und dem in den Studien 1 und 2 beobachteten Vorsatzeffekt. Der Vorsatzeffekt dokumentiert eine besonders gute Gedächtnisleistung für das Wann, Wo und Wie der Ausführung einer für die Zukunft geplanten zielrealisierenden Handlung, während der Handlungseffekt sich auf das Gedächtnis für bereits ausgeführte Handlungen bezieht. Unsere Befunde implizieren, daß das Erstellen eines verbindlichen Plans, der festlegt, wie ein Ziel erreicht werden soll, bereits ohne das eigentliche Ausführen der geplanten Handlung leicht zugängliche Gedächtnisspuren erzeugt. Die Befunde von Knopf (1992) stimmen mit dieser Schlußfolgerung überein. In einer Reihe von Experimenten zur besseren Behaltensleistung von Handlungen konnte gezeigt werden, daß das Planen der Ausführung von Verhaltensepisoden die Erinnerungsleistung für diese Episoden erhöht (vgl. dazu auch Goschke & Kuhl, 1992).

Studie 1 und 2 weisen auch einige Ähnlichkeiten zu Experimenten des prospektiven Erinnerns auf (G. Cohen, 1989; Ellis, 1988; Harris, 1982; Kvavilashvili, 1987; Meacham & Leiman, 1982). Im Mittelpunkt dieses Forschungsinteresses steht die Frage, wie das Gedächtnis für Intentionen im Alltag funktioniert und welche Strategien zur Verfügung stehen, um das Vergessen von Intentionen zu vermeiden. Derartige Strategien bestehen aus dem Verwenden externer Hinweisreize, wie z. B. dem berühmten Knoten im Taschentuch, einer Eintragung im Kalender oder dem Ablegen von Gegenständen an ungewohnte Orte. Das Wirkprinzip dieser Strategien liegt darin, daß die induzierten Veränderungen im eigenen Umfeld im Gedächtnis mit der Intention assoziativ verknüpft sind. Indem man diese Veränderungen wahrnimmt, wird die Erinnerung an die Intention wachgerüttelt. Offensichtlich unterscheidet sich auch dieses Phänomen von dem, was in Studie 1 und 2 für Vorsätze beobachtet wurde. Es zeigte sich, daß die in einem Vorsatz spezifizierten Bedingungen für die Ausführung zielrealisierender Handlungen im Gedächtnis besonders leicht zugänglich sind. Dadurch können potentielle Handlungskonflikte (z. B. soll ich hier oder dort handeln) durch den Abruf der vorgenommenen Handlungsgelassenheiten und -mittel schnell beendet werden. Die vorzügliche Erinnerungsleistung für geplante Handlungsbedingungen scheint also durch das Reduzieren von Handlungskonflikten die Zielverwirklichung zu begünstigen. Diesbezüglich ist die hier vorgestellte Vorsatzforschung den Gedächtnisstudien von Delarosa und Bourne (1984) am ähnlichsten. Die Autoren beobachteten, daß Personen nach einer Zielentscheidung kongruente Argumente besser erinnern als inkongruente. Dieser Gedächtniseffekt dürfte ebenfalls bei der Konfliktredu-

zierung behilflich sein. Bei Dellarosa und Bourne handelt es sich allerdings um Zielkonflikte, während sich der hier besprochene Vorsatz-Gedächtniseffekt auf Handlungskonflikte bezieht.

### 6.1.2 Durchbrechen fokussierter Aufmerksamkeit

Das Vorantreiben der Zielverwirklichung scheitert oft daran, daß geeignete Gelegenheiten unserer Aufmerksamkeit entgehen, weil wir diese auf Dinge gerichtet haben, die nicht der Verwirklichung der anstehenden Zielintention dienen. Vorsätze könnten diesem Problem abhelfen, wenn die spezifizierten Gelegenheiten in der Lage wären, anderweitig fokussierte Aufmerksamkeit zu durchbrechen und auf die vorgenommenen Gelegenheiten zu lenken.

Wie läßt sich prüfen, ob vorgenommene Gelegenheiten die auf andere Dinge gerichtete Aufmerksamkeit durchbrechen können? Eine typische Methode bei der Erforschung gerichteter Aufmerksamkeit ist das dichotische Hören. Dabei werden den Versuchsteilnehmern auf beiden Ohren gleichzeitig Wörter präsentiert, von denen sie die Wörter der einen Seite nachsprechen (beachteter Kanal) und die der anderen Seite (unbeachteter Kanal) ignorieren sollen. Es wird schwierig die Wörter des beachteten Kanals nachzusprechen, wenn Wörter auf dem unbeachteten Kanal Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Dies ist der Fall, wenn die Wörter zu temporär oder chronisch aktivierten Kategorien oder Schemata in Beziehung stehen (vgl. Johnston & Dark, 1986, S. 63–65), so z. B. Wörter, die eine zentrale Eigenschaft (z. B. Herzlichkeit) einer Person beschreiben (Bargh, 1982), Wörter mit eindeutig sexueller Thematik bei ängstlichen Personen (Nielsen & Sarason, 1981), oder Wörter, mit denen die Versuchspersonen vorher intensiv vertraut gemacht wurden (Johnston, 1978). Die oben berichteten Gedächtnisstudien lassen vermuten, daß die in Vorsätzen spezifizierten Handlungsgelegenheiten und -mittel ebenfalls wie aktivierte Schemata wirken, weil ein wesentliches Merkmal von Aktiviertheit erhöhte Zugänglichkeit ist, wie sie in den Gedächtnisstudien durch erhöhte Erinnerungsleistung zum Ausdruck kam (zur Aktivierung und Zugänglichkeit von Schemata vgl. zusammenfassend Higgins, 1989). Es ist deshalb anzunehmen, daß Wörter, die in Beziehung zu günstigen Gelegenheiten stehen, ebenfalls in der Lage sind, Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen.

Ob Wörter in der Lage sind, Aufmerksamkeit auf den unbeachteten Kanal zu lenken und dadurch die anderweitig gebundene Aufmerksamkeit zu stören, kann beim dichotischen Hören auf zwei verschiedene Arten festgestellt werden. Erstens, indem man kontrolliert, ob die Nachsprechleistung auf dem beachteten Kanal schlechter wird (d. h. langsamer und mit größerer Fehlerzahl nachgesprochen wird; vgl. Dawson & Schell, 1982; Nielsen & Sarason, 1981). Zweitens, indem man prüft, ob mehr Aufmerksamkeit auf den zu beachtenden Kanal

gelenkt wird, um die Nachsprechleistung hochzuhalten (Egeth, 1967; Kahneman, 1973; Logan, 1980). Für diesen Zweck wird üblicherweise ein zusätzlicher Teststimulus eingeführt (*probe reaction time technique*), auf den die Versuchsteilnehmer mit dem Rest ihrer verfügbaren Kapazität reagieren sollen (vgl. Bargh, 1982; Johnston, 1978; Johnston & Heinz, 1978). Die Reaktionszeiten auf den zusätzlichen Testreiz (z. B. ein unregelmäßig aufleuchtendes Lämpchen, das sofort ausgeschaltet werden muß) sollten sich verlängern, je mehr Aufmerksamkeit die Versuchsteilnehmer für die Primäraufgabe des Nachsprechens benötigen (vgl. Kahneman, 1973; Logan, 1979).

In Anlehnung an diese Überlegungen führten Gollwitzer, Mertin und Steller (in Vorb.) zwei Experimente zum dichotischen Hören durch, in denen die Versuchsteilnehmer auf dem unbeachteten Kanal vorsatzbezogene Wörter eingespielt bekamen. Um die kritischen vorsatzbezogenen Wörter für jeden Versuchsteilnehmer individuell bestimmen zu können, gingen wir folgendermaßen vor: Zuerst sollten alle Versuchsteilnehmer ein Projekt (Zielintention) benennen, das sie in nächster Zukunft verwirklichen wollten. Dann sollten sie das Projekt in fünf wichtige Teilschritte untergliedern und sich (in schriftlicher Form) festlegen, wann, wo und wie sie diese Schritte ausführen wollten. Aus diesem Material (den hier spezifizierten Handlungsgelegenheiten und -mitteln) wurden die kritischen Wörter für das dichotische Hören entnommen.

In *Studie 1* sollten die Versuchsteilnehmer die Aufgabe des dichotischen Hörens erst bei einem zweiten Besuch (zwei Tage später) im Institut bearbeiten, wo sie zuerst befragt wurden, ob ihre Vorsätze immer noch Gültigkeit hätten. Dann bearbeiteten sie, in einer vermeintlich unabhängigen zweiten Studie, nach einer Eingewöhnungsphase vier Wortlisten einer dichotischen Höraufgabe. Die nachzusprechenden Wörter (beachtetes Ohr) waren für alle vier Listen von neutraler Natur; dies galt auch für die erste und dritte Liste der parallel präsentierten Wörter auf dem nicht-beachteten Ohr. Nur Wörter der zweiten und vierten nicht-beachteten Wortliste waren mit kritischen Vorsatzwörtern aufgefüllt. Während der Präsentation der vier Wortlisten leuchtete in allen Durchgängen von Zeit zu Zeit ein rotes Lämpchen auf und die Versuchsteilnehmer versuchten, es so schnell wie möglich durch Tastendruck auszuschalten; ihre Reaktionszeiten wurden in Millisekunden festgehalten. Entsprechend unserer Hypothese verlängerten sich die Reaktionszeiten auf das Lämpchen, wenn auf dem unbeachteten Kanal die Vorsatzwörter eingespielt wurden. Offensichtlich benötigten die Versuchsteilnehmer dann vergleichsweise mehr Aufmerksamkeitskapazität für die Nachsprechaufgabe (Primäraufgabe) und ließen daher in der Zusatzaufgabe des Lämpchenausschaltens in ihrer Leistung nach. Außerdem zeigte sich bei den Versuchsteilnehmern der Kontrollgruppe, die die Vorsatzwörter eines jeweils anderen Teilnehmers der Vorsatzgruppe ausführlich studiert hatten, keine derartige Verlangsamung.

In *Studie 2* wurden eine Reihe von Veränderungen vorgenommen. Die wichtigste bestand darin, daß die Versuchsteilnehmer diesmal schon nach 24 Stunden zum zweiten Teil der Untersuchung ins Institut zurückkamen und dann direkt das dichotische Hören absolvierten. Diesmal wurde zusätzlich zur Reaktionszeit auf das Lämpchen die Nachsprechgeschwindigkeit und die Anzahl der Nachsprechfehler erhoben und wir führten am Ende einen Rekognitions-test (Wiedererkennungstest) durch, um festzustellen, ob die Versuchsteilnehmer ihre Aufmerksamkeit vom beachteten Kanal zum nicht-beachteten Kanal wechselten.

Die kritischen Vorsatzwörter störten erneut die gerichtete Aufmerksamkeit. Sie verlängerten nicht nur die Reaktionszeiten auf das Lämpchen, sondern minderten auch die Nachsprechleistung (Index aus Nachsprechlatenzen und -fehlern). Nach den Beobachtungen von Dawson und Schell (1982) sind Nachsprechfehler ein Indiz für die Verlagerung der Aufmerksamkeit zum nicht beachteten Kanal. Daher überrascht es nicht, daß die Wiedererkennungslleistung für die kritischen Wörter (Vorsatzwörter) besser war als für die nicht-kritischen. Selbst wenn vermehrte Anstrengung beim Nachsprechen aufgewendet wird (wie an den verlängerten Latenzzeiten für das Lämpchen zu sehen ist), gelingt es den Vorsatzwörtern offensichtlich trotzdem, die bewußte Aufmerksamkeit zu durchbrechen (wie an der schlechteren Nachsprechleistung und der hohen Rekognitionsleistung abzulesen ist). Weitere Unterstützung für die These, daß vorgenommene Handlungsgelegenheiten und -mittel Aufmerksamkeit auf sich ziehen, lieferten die Versuchsteilnehmer der Kontrollgruppe. Hier konnten keine vergleichbaren Effekte der kritischen Wörter beobachtet werden.

In den vorliegenden zwei Studien wurden vorgenommene Gelegenheiten und Mittel lediglich in Form einer verbalen Beschreibung vorgegeben. Im Alltag, wo diese Gelegenheiten und Mittel in realiter vorliegen, sollten die beobachteten Aufmerksamkeitseffekte sogar noch intensiver ausfallen. Vorgenommene Gelegenheiten und Mittel dürften also unserer Aufmerksamkeit auch dann nicht entgehen, wenn wir sie gerade auf Dinge richten, die mit der anstehenden Initiierung zielrealisierender Handlungen nichts zu tun haben.

### 6.1.3 Erhöhte Wahrnehmungsbereitschaft

Die Forschungsergebnisse der „New Look“-Bewegung in der Wahrnehmungspsychologie sprechen dafür, daß die erhöhte Zugänglichkeit einer Kategorie (Begriff, Schema) die effiziente Wahrnehmung damit verknüpfter Stimuli begünstigt. Bruner (1957) spricht von Wahrnehmungsbereitschaft (*perceptual readiness*) als Folge erhöhter kategorieller Zugänglichkeit. Erhöhte Wahrnehmungsbereitschaft schlägt sich darin nieder, daß relevante Stimuli leichter und

schneller erkannt werden (Bruner & Goodman, 1947). „New Look“-Forscher (Bruner, 1948, 1951; Bruner & Klein, 1960; Bruner & Postman, 1948, 1949) betrachteten internale Faktoren wie Erwartungen, Bedürfnisse, Interessen und Werte als potentielle Determinanten einer erhöhten kategorialen Zugänglichkeit. Die berichteten Gedächtnis- und Wahrnehmungsstudien der letzten zwei Abschnitte dieses Kapitels lassen vermuten, daß Vorsätze die Zugänglichkeit der mentalen Repräsentation der vorgenommenen Handlungsgelegenheiten und -mittel erhöhen. Folglich sollten vorgenommene Handlungsgelegenheiten und -mittel vergleichsweise effektiver wahrgenommen werden.

In einem Dissertationsexperiment versuchte Steller (1992) diese Hypothese zu überprüfen. Sie entwickelte ein neues Paradigma, das der Tatsache Rechnung trägt, daß im Alltag vorgenommene Handlungsgelegenheiten häufig durch irrelevante Reize verdeckt und daher schwer zu entdecken sind. Um diesen Sachverhalt nachzuempfinden, wurden die kritischen Stimuli in komplexen geometrischen Figuren (sog. Gottschaldtfiguren; Gottschaldt, 1926, 1929; in der kolorierten Fassung auch „embedded figures“ genannt, Witkin, 1950) versteckt. Die Gottschaldtschen b-Figuren (komplexe Figuren) enthalten kleinere Teilfiguren (a-Figuren), die durch geschickte Einbettung schwer zu entdecken sind.

In der Coverstory des Experiments wurden den Versuchsteilnehmerinnen zwei a-Figuren, das sog. Wurzeleck und das Wabeneck, als potentielle, neue Verkehrszeichen (sog. Multizeichen) vorgestellt. Diese Multizeichen sollten den Informationsgehalt mehrerer, üblicherweise zusammen auftretender Verkehrszeichen in sich vereinen, um den „Schilderwald im Straßenverkehr“ zu lichten. Die Aufgabe der Versuchsteilnehmerinnen bestand darin, eine der beiden, zufällig zugeteilten a-Figuren nach eigenen Vorstellungen als Multizeichen zu gestalten.

In der Zielintentionsbedingung wurden die Teilnehmerinnen informiert, daß sie zu einem späteren Zeitpunkt die Gestaltungsaufgabe in Angriff nehmen sollten. Die Zwischenzeit wurde mit Rechenaufgaben gefüllt, um zu verhindern, daß spontan Vorsätze gebildet würden. In der Vorsatzbedingung sollten sich die Versuchsteilnehmerinnen dagegen festlegen, welche Symbole sie in ihrem Multizeichen integrieren wollten, welche Farben Verwendung finden sollten, wie diese arrangiert werden sollten usw. In einer zusätzlichen Vorsatzbedingung (intensivierte Vorsatzbildung: Willensmobilisierung) sollten sich die Versuchsteilnehmerinnen ebenfalls bezüglich ihrer Gestaltungsvorhaben festlegen. Hinzu kam, daß sie für die Ausführung jedes Gestaltungsschrittes maximale Willenskraft mobilisierten, indem sie sich selbst aufforderten: „Ich will es wirklich so machen!“ Dies sollte zu einer erhöhten Verpflichtung führen, die geplanten Handlungsschritte auszuführen.

Bevor den Versuchsteilnehmerinnen Gelegenheit zur Gestaltung eines Papiermodells ihres jeweiligen Multizeichens gegeben wurde, mußten sie zuerst eine visuelle Suchaufgabe absolvieren. Sie erhielten die explizite Instruktion in 18

kurz präsentierten komplexen b-Figuren nach der zu bearbeitenden a-Figur zu suchen. Die a-Figur war jedoch nur in 6 der komplexen b-Figuren enthalten. Die Versuchsteilnehmerinnen der intensivierten Vorsatzbedingung waren besser beim Entdecken der a-Figuren als die der einfachen Vorsatzbedingung; und diese waren wiederum besser als die der Zielintentionsbedingung (Diskriminationsindex: z-transformierte *Hits* minus *False Alarms*). Diese Unterschiede in der Diskriminationsleistung zwischen den Versuchsgruppen konnte bei den nicht zugeteilten a-Figuren in einem zweiten Set von b-Figuren nicht beobachtet werden. Offensichtlich erleichtert das Bilden von Vorsätzen das Entdecken vorgenommener Gelegenheiten. Wird das Fassen von Vorsätzen durch zusätzliche Willensanstrengungen begleitet, so verstärkt sich dieser Effekt.

Man könnte dagegen halten, daß die beobachtete erhöhte Wahrnehmungsbereitschaft für die kritischen a-Figuren in beiden Vorsatzbedingungen durch eine gesteigerte Vertrautheit mit diesen Figuren zustande gekommen ist. Denn Versuchsteilnehmerinnen beider Vorsatzgruppen hatten sich intensiver mit der kritischen Figur auseinandergesetzt, und Vertrautheit ist eine der wichtigsten Determinanten kategorialer Zugänglichkeit (Higgins, 1989; Srull & Wyer, 1986). Aus zwei Gründen ist es jedoch unwahrscheinlich, daß die erhöhte Diskriminationsleistung in den Vorsatzgruppen durch eine erhöhte Vertrautheit bedingt ist. Erstens stellte bereits Gottschaldt (1926, 1929) fest, daß es keinen Unterschied in der Entdeckensleistung der a-Figur in den b-Figuren machte, ob Versuchspersonen vorher drei oder bis zu 520 Darbietungen der a-Figur sahen. Zweitens kann das Vertrautheitsargument nicht die Ergebnisse der intensivierten Vorsatzbedingung erklären, d. h. das Ansteigen der Diskriminationsleistung im Vergleich zur Vorsatzbedingung. Es gibt keinen Grund anzunehmen, daß die Instruktion in der intensivierten Vorsatzbedingung die Vertrautheit mit den kritischen a-Figuren zusätzlich erhöhte. Diese Instruktion war darauf ausgerichtet, Willenskraft zu mobilisieren und sollten daher nur die Verpflichtung erhöhen, so zu handeln wie man sich das vorgenommen hat.

Wie erwartet, widerlegten die Ergebnisse einer zweiten Studie (Steller, 1992, Studie 2) das Vertrautheitsargument. In dieser zweiten Studie sollten die Versuchsteilnehmerinnen zuerst ihre Vertrautheit mit den b-Figuren einschätzen. Dann sollten sie die b-Figuren auf einem semantischen Differential bezüglich einiger Dimensionen beurteilen, die im Zusammenhang mit Vertrautheit stehen (z. B. einfach vs. komplex, anziehend vs. abstoßend). Abschließend wurden die spontanen Gedanken der Versuchsteilnehmerinnen zu den b-Figuren erhoben. Es fanden sich keine Bedingungsunterschiede bezüglich der Vertrautheitsurteile und der Einschätzungen auf dem semantischen Differential. Eine Inhaltsanalyse der spontan berichteten Gedanken ergab sogar, daß in der Zielintentionsbedingung weit häufiger an die Verkehrsthematik (das Thema der Coverstory) gedacht wurde als in den beiden Vorsatzbedingungen. Offensichtlich war mit der Vorsatzbildung die gedankliche Beschäftigung mit diesem Thema erledigt.



Die Ergebnisse beider Studien sprechen dafür, daß das Fassen von Vorsätzen zu einer erhöhten Wahrnehmungsbereitschaft bezüglich vorgenommener Gelegenheiten führt. Berücksichtigt man auch die Ergebnisse der oben berichteten Gedächtnis- und Aufmerksamkeitsstudien, so scheint die erhöhte Wahrnehmungsbereitschaft durch eine erhöhte Aktivierung der konzeptuellen Repräsentation der Gelegenheit zustande zu kommen. Es ist unwahrscheinlich, daß eine erhöhte Vertrautheit hinter diesem Aktivierungseffekt steht. Vielmehr dürfte das im Vorsatz vollzogene Festlegen auf die Handlungsgelegenheit direkt mit einer Aktivierungserhöhung in Beziehung stehen.

## 6.2 Das intendierte Verhalten

### 6.2.1 *Schnelligkeit der Handlungsinitiierung*

Vorsätze spezifizieren nicht nur, wann und wo mit der intendierten Handlung begonnen werden soll, sie legen auch fest, wie gehandelt werden soll, d. h. sie spezifizieren die Art der Handlungsausführung. Noch wichtiger scheint, daß Vorsätze eine bestimmte günstige Gelegenheit mit einem konkreten Verhalten verknüpfen, so daß man sich verpflichtet fühlt, die vorgenommene Handlung auszuführen, sobald die spezifizierte Gelegenheit vorliegt. Können nun Vorsätze tatsächlich die Handlungsinitiierung erleichtern? Wäre dies der Fall, könnte man durch das Fassen von Vorsätzen sicherstellen, daß auch flüchtige Gelegenheiten erfolgreich genutzt werden.

Möchte man anderen Personen die eigene Meinung kundtun (z. B. in Diskussionen oder Streitgesprächen), tut sich die Möglichkeit zu einer persönlichen Stellungnahme oder Meinungsäußerung oft nur für einen kurzen Moment auf. Die Gelegenheiten zum Gegenargumentieren sind dann besonders kurz, wenn man sich einem entschlossen argumentierenden Gegenüber ausgeliefert sieht. Diesen Überlegungen folgend, entwickelte Brandstätter (1992, Studie 1) in ihrer Dissertation ein experimentelles Paradigma, mit dem überprüft werden sollte, ob Vorsätze tatsächlich das schnelle Initiieren der vorgenommenen Handlung erleichtern. Studenten verschiedener Fachrichtungen wurden gebeten, überzeugend gegen rassistische Kommentare eines Sprechers auf einem Videoband zu argumentieren. Alle Versuchsteilnehmer gaben hierzu bereitwillig ihre Zustimmung. Nachdem die Versuchsteilnehmer sich in einem ersten Durchlauf des Videobandes mit den Argumenten ihres Gegenübers vertraut gemacht hatten, sollten sie in einem zweiten Durchgang diejenigen Stellen auf dem Band markieren, die sie als günstig zum Gegenargumentieren einschätzten. Die Versuchsteilnehmer in der *Vorsatzbedingung* wurden zusätzlich gebeten, sich vorzunehmen, an den von ihnen markierten Stellen bestimmte Gegenargumente anzubringen. In einem modifizierten dritten Durchlauf (zu den acht bereits be-

kannten Argumenten wurden acht neue hinzugefügt) durften die Versuchsteilnehmer dann das Band stoppen und Gegenargumente anbringen (die auf Tonband aufgezeichnet wurden).

Für die Versuchsteilnehmer nicht einsehbar, hatte ein Computer die Markierungen aus dem zweiten Durchlauf und die Unterbrechungen des dritten Durchlaufes registriert. Dadurch war es möglich festzustellen, ob die Versuchsteilnehmer tatsächlich zu den von ihnen markierten, günstigen Gelegenheiten (innerhalb eines engen kritischen Zeitintervalls) ihre Argumente einbrachten. Die Trefferhäufigkeit lag für Versuchsteilnehmer mit Vorsatz signifikant über der der *Kontrollgruppe*. Die Kontrollgruppe hatte zwar ebenfalls günstige Gelegenheiten markiert, jedoch keine Vorsätze gebildet, zu diesen Zeitpunkten gegenzuargumentieren. Eine *zweite Kontrollgruppe* sollte dem Einwand begegnen, die Trefferhäufigkeit der Vorsatzgruppe sei nur deswegen besser, weil diese Gruppe sich intensiver mit der Frage beschäftigt hätte, welche Gegenargumente zu den markierten Gelegenheiten passen. Die zweite Kontrollgruppe wurde deshalb glauben gemacht, daß sie zu einem späteren Zeitpunkt, in schriftlicher Form zu den einzelnen Punkten Stellung nehmen müsse. Dennoch war auch diese Gruppe signifikant schlechter im Nutzen der markierten Gelegenheiten als die Vorsatzgruppe.

Man könnte weiterhin einwenden, daß die Versuchsteilnehmer der Vorsatzbedingung deshalb so effektiv ihre Markierungen nutzten, weil sie in den Augen der Versuchsleiterin einen konsistenten Eindruck hinterlassen wollten. Dies ist jedoch aus einer Reihe von Gründen unwahrscheinlich. Zunächst fokussierte die Coverstory ausschließlich auf das Markieren günstiger Gelegenheiten; daß diese später auch genutzt werden durften, kam für die Versuchsteilnehmer unerwartet. Außerdem wußten die Versuchsteilnehmer nicht, daß ihre Markierungen aufgezeichnet worden waren und daß es daher möglich war festzustellen, ob sie tatsächlich zu den markierten Gelegenheiten ihre Argumente vorbrachten. Schließlich waren mit der Adjektivversion (16 PA) des 16 PF-Tests (H. Brandstätter, 1988) verschiedene relevante Persönlichkeitsdimensionen erhoben worden. Versuchsteilnehmer der Vorsatzbedingung mit hohen Werten auf der Dimension soziale Abhängigkeit sollten besonders bemüht sein, in den Augen der Versuchsleiterin konsistent zu erscheinen. Ihre Trefferhäufigkeit hätte folglich besonders hoch sein müssen, was jedoch nicht der Fall war.

Obwohl alle Versuchsteilnehmer das Ziel hatten, eine überzeugende Gegenposition zu den vorgebrachten rassistischen Äußerungen zu vertreten, konnte nur in der Vorsatzbedingung eine beschleunigte Handlungsinitiierung bei den günstigen Gelegenheiten festgestellt werden. Der mentale Akt der Verknüpfung von kritischer Situation (günstige Gelegenheit) und konkreter Handlung (Gegenargument) bewirkte offensichtlich eine zügigere Handlungsauslösung. Dieser Beschleunigungseffekt ähnelt einer der Konsequenzen, die die Ausbildung

von Gewohnheiten (habits) auf die Handlungsinitiierung hat. Wie wir aus der lerntheoretischen Forschung wissen, wird habitualisiertes Verhalten vergleichsweise schneller ausgeführt (Guthrie, 1952, 1959; Hull, 1943, 1952; Thorndike, 1913). Durch einen einmaligen mentalen Akt (Vorsatz) kommt damit ein ähnlicher Effekt zustande, wie er üblicherweise nur beim Gewohnheitshandeln zu beobachten ist. Dies ist um so erstaunlicher, als Gewohnheiten das Resultat intensiver, zeitraubender Übung sind, während Vorsatzakte nur eines einzigen Augenblicks bedürfen.

Durch diese Befunde ermutigt, untersuchte Brandstätter (1992, Studie 2), ob es möglich ist, die Schnelligkeit der Ausführung einer Vorsatzhandlung willentlich zu steigern. Folgende Frage galt es zu beantworten: Wenn eine Person die Absicht hat, auf eine Gruppe von Stimuli eine bestimmte Reaktion zu zeigen, kann sie dann ihre Reaktion auf einen Subset dieser Stimuli durch einen Vorsatz zusätzlich beschleunigen (bspw. in der Form: „Auf den Stimulus X will ich besonders schnell reagieren!“)? Zusätzlich fragte sich Brandstätter, ob dieser Beschleunigungseffekt unabhängig von den Anforderungen einer Doppelaufgabe ist. Ähneln Vorsätze in ihrer Wirkungsweise Gewohnheitshandlungen, dann sollte dies der Fall sein. Habitualisiertes (automatisches) Verhalten beansprucht nämlich wenig zentrale Verarbeitungskapazitäten und kann deshalb auch dann noch effektiv ausgeführt werden, wenn belastende Doppeltätigkeiten diese Kapazitäten begrenzen (Kahneman & Treisman, 1984; Norman & Shallice, 1986; Posner, 1978; Shiffrin & Schneider, 1977).

Diesen Überlegungen folgend, wurden die Versuchsteilnehmer gebeten, gleichzeitig zwei Aufgaben zu bearbeiten (Doppelaufgabenparadigma), die in getrennten Fenstern eines Computermonitors dargeboten wurden. Die Primäraufgabe bestand aus sinnlosen Silben, die eine nach der anderen in festen, aber kurzen Zeitabständen erschienen. Jeder Versuchsteilnehmer absolvierte sowohl schwierige (sich die sinnlosen Silben einprägen) als auch leichte (frei darauf assoziieren) Durchgänge. Beide Aufgaben verlangten die ständige und volle Aufmerksamkeit der Versuchsteilnehmer. Bei der Sekundäraufgabe sollten die Versuchsteilnehmer so schnell wie möglich auf einen Knopf drücken, wenn Zahlen erschienen, nicht jedoch wenn Buchstaben gezeigt wurden. Die Zahlen und Buchstaben wurden in randomisierter Reihenfolge dargeboten. Die Vorsatzbildung bezog sich auf die Durchführung der Sekundäraufgabe. Die eine Hälfte der Versuchsteilnehmer wurde gebeten den Vorsatz zu fassen, so schnell wie möglich auf eine bestimmte Ziffer (die kritische Ziffer) zu reagieren, während die andere Hälfte (Kontrollbedingung) sich mit der kritischen Ziffer vertraut zu machen hatte, indem sie diese wiederholt auf einen Bogen Papier niederschrieb. Dies wurde damit begründet, daß sich die Reaktion auf die kritische Ziffer auf diese Weise beschleunigen ließe. Trotzdem zeigte sich in der Kontrollbedingung kein Unterschied in der Schnelligkeit des Reagierens auf die kritische im Vergleich zu den nicht-kritischen Ziffern. Die Versuchsteilnehmer

mit Vorsatz reagierten dagegen deutlich schneller auf die kritische Ziffer und zwar ohne daß dies zu Lasten der nicht-kritischen Ziffern ging (die mittlere Reaktionszeit für die nicht-kritischen Ziffern war nahezu identisch zur Kontrollbedingung). Außerdem blieb dieses Datenmuster von der Schwierigkeit der Primäraufgabe unberührt.

Die Ergebnisse beider Studien sprechen dafür, daß durch Vorsätze die Handlungsinitiierung beschleunigt werden kann. Zudem scheint dieser Effekt auf automatischen Prozessen zu beruhen, da von anderen Aufgaben abgezogene Verarbeitungskapazität sich nicht störend auswirkt. Sobald die spezifizierte Gelegenheit auftritt, ist auch dann noch eine schnelle Handlungsinitiierung möglich, wenn man gerade intensiv mit der Bearbeitung einer anspruchsvollen anderen Aufgabe beschäftigt ist. Eine direkt anknüpfende Frage ist, ob vorgenommene Handlungen durch die im Vorsatz spezifizierten Gelegenheiten auch automatisch, also ohne bewußten willentlichen Entschluß angestoßen werden. Untersuchungen zu Handlungsfehlern (Norman, 1981; Reason, 1979; Reason & Mycielska, 1982) sprechen dafür, daß bei habitualisierten, überlernten Handlungen die Initiierung *direkt* durch den situativen Kontext der betreffenden Gewohnheitshandlung erfolgt. Schon Ach (1935, S. 320–324) verwies in einer grundlegenden Analyse der Entstehung von Automatismen darauf, daß von Lernphase zu Lernphase die bewußte Kontrolle über die Handlungsinitiierung immer mehr in eine automatische, von der Umgebung gesteuerte Kontrolle übergeht (vgl. auch Fitts & Posner, 1967, für eine ähnliche Phasentheorie, die sich allerdings auf die erfolgreiche Ausführung einer Handlungssequenz bezieht). Wie aber könnte man eine automatische Handlungsinitiierung nachweisen, die aufgrund eines Vorsatzes zustande gekommen ist? Die im folgenden dargestellte Studie gibt eine interessante Antwort auf diese Frage.

### 6.2.2 Automatische Kontrolle der Handlungsinitiierung

Kürzlich untersuchte Malzacher (1992) in ihrer Dissertation, ob eine im Vorsatz spezifizierte Gelegenheit direkt kognitive Prozesse in Gang setzen kann, die die Initiierung der Vorsatzhandlung begünstigen. Zum einen ging es um die automatische Aktivierung von Wissensstrukturen, die für die effektive Handlungsinitiierung erforderlich sind, zum anderen um die automatische Hemmung von Prozessen, die potentiell störend für die Handlungsinitiierung sein könnten. Wenn bspw. die intendierte Handlung im Vergelten (Retaliation) einer ungerechtfertigten verbalen Anschuldigung besteht, sollten Eigenschaften, die man einer unfreundlichen Person zuschreibt, aktiviert und solche, die man freundlichen Personen zuschreibt, eher gehemmt werden. Um diese Überlegungen zu prüfen, setzte Malzacher ein sog. Retaliationsparadigma ein (vgl. Zillmann & Cantor, 1976).

In einem vermeintlich ersten Experiment wurden die Versuchsteilnehmerinnen in zwei von insgesamt drei Versuchsbedingungen von einer Versuchsleiterin unfreundlich behandelt (die Versuchsteilnehmerinnen hörten die unfreundlichen Bemerkungen über eine Gegensprechanlage). Die dritte Gruppe (Kontrollbedingung) wurde mit neutralen Bemerkungen derselben Stimme bedacht. Nach diesem Zwischenfall ermutigte eine zweite Versuchsleiterin die Versuchsteilnehmerinnen der unfreundlichen Versuchsleiterin später „die Meinung zu sagen“ (Zielintentionsbedingung). In der Vorsatzbedingung schmiedete die zweite Versuchsleiterin zusätzlich Pläne mit den Versuchsteilnehmerinnen, wann und wie sie der unfreundlichen Versuchsleiterin ein paar passende Worte dazu sagen könnten (z. B. einige Adjektive wie unhöflich, ungerecht etc.). Der spezifische Vorsatz lautete: „Sobald ich diese Versuchsleiterin sehe, sage ich ihr, was für eine unfreundliche Person sie ist!“ Alle Versuchsteilnehmerinnen wurden abschließend mittels eines Fotos mit der unfreundlichen Versuchsleiterin sowie mit weiteren Versuchsleitern des Institutes vertraut gemacht.

In einer angeblich unabhängigen zweiten Untersuchung (durchgeführt von der zweiten Versuchsleiterin) sollten die Versuchsteilnehmerinnen so schnell wie möglich eine Reihe von personenbeschreibenden Adjektiven von einer Leinwand ablesen. Die Adjektivliste bestand jeweils zur Hälfte aus positiven und negativen Wörtern, die einzeln in randomisierter Reihenfolge dargeboten wurden. Kurz vor jedem Adjektiv (die durchschnittliche SOA betrug 107 msec) wurde subliminal entweder das Gesicht der unfreundlichen Versuchsleiterin oder ein neutrales Gesicht gezeigt. Die Gesichter wurden durchschnittlich nach 7 msec für 100 msec maskiert, so daß eine bewußte Wahrnehmung und Verarbeitung nicht möglich war (Bargh, Chaiken, Govender & Pratto, 1992; Niedenthal, 1990; Libet, 1985).

In der Vorsatzbedingung wurden die negativen Adjektive nach der Darbietung des Gesichts der unfreundlichen Versuchsleiterin tendenziell schneller gelesen als nach dem neutralen Gesicht. Außerdem wurden die positiven Adjektive nach dem Gesicht der unfreundlichen Versuchsleiterin deutlich langsamer abgelesen als nach dem Gesicht der neutralen Versuchsleiterin. Dieses Datenmuster wurde weder in der Zielintentionsbedingung, noch in der Kontrollbedingung beobachtet. Offensichtlich ist es so, daß durch den Vorsatz das Vorliegen des kritischen Stimulus (Gesicht der unfreundlichen Versuchsleiterin) die negativen Adjektive leichter zugänglich macht, während die Zugänglichkeit positiver Adjektive reduziert wird. Dies spricht dafür, daß der im Vorsatz spezifizierte Stimulus (Gesicht) ohne bewußte Zwischenprozesse die Initiierung der beabsichtigten Handlung begünstigt. Außerdem zeigen die Ergebnisse, daß die bloße Zielintention diesen förderlichen Effekt nicht erzielen kann; dazu müssen Zielintentionen erst mit Vorsätzen ausgestattet werden.

## 7 Zusammenfassung und Ausblick

Die vorliegende theoretische und empirische Analyse der Funktion von Intentionen beim Zielstreben unterstreicht, daß Intentionen verschiedene Funktionen bei der Zielverwirklichung erfüllen. Zum einen lösen Intentionen den Konflikt zwischen verschiedenen Wünschen, in dem sie Prioritäten schaffen. Diese Art der Intention haben wir *Zielintention* genannt, weil sich die Person auf einen angestrebten Endzustand festlegt. Als Folge davon erübrigt sich weiteres Abwägen zwischen Wünschen; man fühlt sich verpflichtet, die Wunschverwirklichung voranzutreiben. Mit dieser Selbstverpflichtung geht eine hohe Persistenz beim Zielstreben einher, so daß Barrieren und Hindernisse nicht zum Rückzug, sondern zu vermehrten Anstrengungen führen.

Zum anderen besteht die Funktion von Intentionen im Planen der Umsetzung des angestrebten Zieles. Intentionen, die diese Aufgabe erfüllen, werden von uns *Vorsätze* genannt. Sie legen fest, wann, wo und wie ein Ziel verwirklicht werden soll. Diese Festlegung spezifiziert den situativen Kontext und die Handlungsmittel, die benutzt werden sollen, sowie die auszuführenden zielrealisierenden Handlungen.

Die Ergebnisse der hier berichteten Experimente zur Wirkungsweise von Vorsätzen stützen folgende allgemeine theoretische Perspektive: Durch das Fassen eines Vorsatzes verlagern Personen die Kontrolle ihrer Handlungen vom Selbst weg in die Umwelt. Es wird von willentlicher Selbstkontrolle auf automatische Kontrolle des Verhaltens durch spezifische Umweltreize umgeschaltet. Die zum Handeln bestimmten Situationen und Mittel werden in Verhaltensauslöser verwandelt, die schwer zu vergessen, zu ignorieren und zu übersehen sind. Sie können direkt, ohne bewußte Zwischenprozesse, das intendierte Verhalten anstoßen. Dies wird besonders deutlich in den oben besprochenen Befunden zur subliminalen Präsentation der Auslösestimuli und der schnellen Initiierung der Vorsatzhandlung trotz Kapazitätsbelastung durch eine Doppelaufgabe.

Es liegt daher der Schluß nahe, daß durch den bewußten mentalen Akt der Vorsatzbildung eine automatische Verhaltenskontrolle begünstigt wird. Dies steht im Widerspruch zu zwei Aspekten gebräuchlicher Definitionen automatischer und willentlicher Handlungskontrolle (vgl. z.B. Uleman & Bargh, 1989): Zum einen wird davon ausgegangen, daß eine automatische Verhaltenskontrolle immer das Resultat einer häufigen und konsistenten Ausführung dieses Verhaltens ist (z.B. Shiffrin & Schneider, 1977; Logan, 1988). Zum anderen wird postuliert, daß nur habitualisiertes Verhalten einer automatischen Steuerung (Kontrolle) unterliegt, nicht aber gewolltes Verhalten (z.B. Norman & Shallice, 1986). Im Gegensatz zu diesen beiden Auffassungen dokumentieren unsere Experimente, daß die als Konsequenz der Vorsatzbildung beobachteten automatischen Prozesse das Ergebnis eines einzigen mentalen Aktes (das Fassen

des Vorsatzes) sind und daß das durch automatische Prozesse kontrollierte Verhalten gewollt ist, d. h. ein intendiertes Verhalten darstellt.

Unsere Befunde haben auch interessante Implikationen für die Analyse des Planens im Rahmen der kognitiven Psychologie (z. B. Hayes-Roth & Hayes-Roth, 1979; Mannes & Kintsch, 1991; Kreidler & Kreidler, 1987; Bruce & Newman, 1978) und der künstlichen Intelligenz (Wilensky, 1983). Beide Forschungsansätze fokussieren bei der Analyse von Planungsprozessen auf das passende Sequenzieren erforderlicher Handlungsschritte, so daß Aufgaben, wie z. B. ein Buch aus der Bibliothek holen, effizient erledigt werden können. Diese Art des Planens dürfte auf bewußten Kontrollprozessen basieren, da hier in einer mentalen Simulation zukünftige Ereignisse, Handlungen, Hindernisse und ähnliches durchdacht werden müssen (Miller, Galanter & Pribram, 1960; Taylor & Schneider, 1989).

Die Ergebnisse der in diesem Kapitel vorgestellten Forschungsarbeiten belegen, daß es eine zusätzliche Art des Planens gibt (d. h. die Vorsatzbildung). Planen im Sinn der Vorsatzbildung hat Konsequenzen auf der Verhaltensebene, die aufgrund automatischer Prozesse zustande kommen. Der vielleicht überzeugendste Beleg, daß im Bereich des Planens prinzipiell zwei verschiedene Arten der Handlungskontrolle (bewußt vs. automatisch) existieren, kommt aus der Neuropsychologie. Patienten mit Läsionen in der präfrontalen Kortexregion zeigen besonders starke Beeinträchtigungen, wenn sie einen Lösungsweg zu einem Verhaltensproblem entwerfen (planen) sollen (Shallice, 1982). Dies ist nicht weiter erstaunlich, da es als gut gesichert gilt, daß im präfrontalen Kortex die bewußte Kontrolle unseres Denkens und Handelns angesiedelt ist (Luria, 1966; Walsh, 1978). Gehirngeschädigte Patienten mit Frontalläsionen zeigen jedoch keine Beeinträchtigungen bei der Umsetzung von Vorsätzen. Lengfelder (1994) konnte nachweisen, daß Vorsätze die Handlungsinitiierung auch bei Gehirngeschädigten beschleunigen, genauso wie dies bereits bei Universitätsstudenten beobachtet worden war (vgl. Brandstätter, 1992, Studie 2). Dieser Beschleunigungseffekt basiert also offensichtlich auf automatischen Prozessen und bedarf keiner bewußten Steuerung.

## 7.1 Das Zusammenwirken von Zielintentionen und Vorsätzen

Die drei verschiedenen Intentionstheorien, die am Anfang des Kapitels vorgestellt wurden (die traditionellen Ansätze von Ach und Lewin sowie der moderne Ansatz von Ajzen & Fishbein), haben aus unterschiedlichen Gründen Schwierigkeiten, das Zusammenwirken von Zielintentionen und Vorsätzen zu erläutern. Bei Ajzen und Fishbein werden Intentionen aufgrund des Abwägens ihres erwarteten Wertes (Attraktivität) gebildet (*theory of reasoned action*;

Fishbein & Ajzen, 1975), oder aufgrund von Attraktivitäts- plus Realisierbarkeitskriterien (*theory of planned behavior*; Ajzen, 1985, 1987, 1988). Die Intentionen Ajzens und Fishbeins sind damit in unserer Terminologie Zielintentionen. Die Möglichkeit, daß Personen ihre Zielintentionen mit zusätzlichen Vorsätzen ausstatten können, wird von Ajzen und Fishbein nicht berücksichtigt, höchstens daß Ziele unterschiedliche Grade an Abstraktheit besitzen können. Auf diesen Kritikpunkt verweisen auch Eagly und Chaiken (1992; Sternberg, 1990). Sie stellen fest, daß die Intentionen Ajzens und Fishbeins sich nicht auf Pläne beziehen, wie ein beabsichtigtes Ziel oder Verhalten verwirklicht werden soll. Ajzen und Fishbein kennen also keine Realisierungsintentionen (Vorsätze), die in den Dienst von Zielintentionen (Absichten) gestellt werden.

Narziß Ach (1905, 1910) verneinte explizit die Bedeutung von übergeordneten Zielintentionen, und daher ergab sich für ihn nicht die Notwendigkeit, das Zusammenspiel von Zielintentionen und Vorsätzen zu bedenken. Die von uns als Zielintentionen bezeichneten Absichten waren für ihn prinzipiell kein Gegenstand der Willenspsychologie. Da Zielintentionen aufgrund motivationaler Erwägungen zustande kommen (z. B. aufgrund des Bedenkens der Attraktivität von Handlungsfolgen), ordnete Ach Zielintentionen dem „Kampf der Motive“ zu und betrachtete sie nicht als „Willensakte“ (zu dieser Diskussion vgl. Michotte & Prüm, 1910; Selz, 1910). Nach der Auffassung Achs sind Intentionen nur dann Ausdruck einer Willensanstrengung, wenn eine bestimmte Situation mit einem dafür vorgesehenen Verhalten verknüpft wird (wenn es sich also um Vorsätze handelt).

Kurt Lewin (1926) berücksichtigte zwar in seinen Überlegungen die Beziehung von Zielintentionen und den Achschen Intentionen (Vorsätzen). Für Lewin sind Vorsätze allerdings nur von Bedeutung, wenn dazu auch übergeordnete Bedürfnisse oder Zielintentionen bestehen. Dementsprechend sah er die Effektivität von Vorsätzen in direkter und absoluter Abhängigkeit von der Stärke des übergeordneten Bedürfnisses oder der übergeordneten Zielintention und entschloß sich deshalb, der Frage nach dem Zusammenspiel von Zielintentionen und Vorsätzen nicht weiter nachzugehen (vgl. Gollwitzer & Liu, in diesem Band).

In unserer Intentionstheorie kommt einem Vorsatz eine andere Bedeutung und Funktion zu als einer Zielintention. Die beiden Intentionstypen werden als unterschiedlich und unabhängig voneinander gesehen, was natürlich die Frage nach ihrem Zusammenspiel aufwirft. Ein erster Fragenkomplex bezieht sich darauf, welche Zielintentionen das Fassen von Vorsätzen besonders anregen. Da Personen in einem Vorsatz festlegen, wie sie ihre Zielintention verwirklichen wollen, ist es sinnvoll anzunehmen, daß Vorsätze besonders dann zu Hilfe genommen werden, wenn die Verwirklichung der Zielintention besonders



wichtig erscheint. Da Vorsätze den Weg zum Ziel erleichtern, sollten sie allerdings nur dann gebraucht werden, wenn Schwierigkeiten antizipiert werden; anderenfalls besteht sozusagen kein Bedarf. Diese Überlegung paßt zur Unterscheidung zwischen „ideo-motor action“ und „willed action“, die William James (1890) vorgetragen hat. Nach James ist der Einsatz von Willenskraft nur dann nötig, wenn Widerstand bei der Handlungsausführung erlebt oder erwartet wird. Das meiste Handeln ist allerdings ideo-motorisches Handeln in dem Sinn, daß unmittelbar auf das Bedenken der positiven Konsequenzen einer potentiellen Handlung diese auch gleich ausgeführt wird.

Einen indirekten Beleg für die These, daß Vorsätze nur bei antizipierten Schwierigkeiten eingesetzt werden, liefert die Forschung von Vallacher und Wegner (*theory of action identification*; 1985, 1987). Die Theorie geht davon aus, daß Personen ihr Handeln auf verschiedenen Ebenen der Konkretheit/Abstraktheit interpretieren können. Dies sollte auch für Handlungsziele gelten. Auf einer hohen Ebene der Identifikation wird ein Ziel nach seinem letztendlichen Zweck definiert (z. B. eine sportliche Figur). Auf einer niedrigeren Ebene bezieht sich die Identifikation auf relevante Umsetzungsschritte (z. B. vor dem Essen zum Training zu gehen). Normalerweise bevorzugen Personen eine Identifikation auf höherer Abstraktionsebene, wechseln allerdings sofort zu Identifikationen auf niedrigeren Ebenen, wenn die Zielrealisierung auf Schwierigkeiten stößt (Vallacher, Wegner & Frederick, 1987). Die Tendenz, bei Schwierigkeiten sofort an konkrete Aspekte der Zielumsetzung zu denken, scheint uns ein erster Schritt in Richtung Vorsatzbildung.

Ein weiterer Punkt, den es beim Zusammenspiel von Vorsätzen und Zielintentionen zu berücksichtigen gilt, ist folgender: Ist die Wirkung eines Vorsatzes von der Stärke (Wichtigkeit) der zugehörigen Zielintention abhängig? Einige Beobachtungen legen den Schluß nahe, daß die Vorsatzwirkung davon unabhängig ist. Erstens: In einer experimentellen Studie (Gollwitzer, Heckhausen & Ratajczak, 1990) wurden Versuchsteilnehmer aufgefordert, Vorsätze zur Verwirklichung eines bislang noch unverbindlichen Wunsches zu fassen. Die Versuchsteilnehmer hatten noch keine Zielintention gebildet und waren folglich noch unentschlossen, ob sie den infragestehenden Wunsch überhaupt weiterverfolgen wollten. Obwohl die gefaßten Vorsätze nicht durch Zielintentionen abgesichert waren, zeigten sie Wirkung. Sofort erhöhte sich die Bereitschaft der Versuchsteilnehmer, den Wunsch in eine verbindliche Zielintention zu verwandeln. Zweitens: Forschungsarbeiten zur Analyse von Handlungsfehlern beschreiben einen bestimmten Handlungsfehlertyp, der dafür spricht, daß Vorsätze ihre Wirkung unabhängig von der zugehörigen Zielintention entfalten können. Handlungsfehler dieser Art entstehen, wenn die im Vorsatz spezifizierte Gelegenheit auch dann noch das intendierte Verhalten evoziert, wenn das übergeordnete Ziel bereits anderweitig erreicht wurde (Heckhausen & Beckmann, 1990) oder in der Zwischenzeit aufgegeben wurde (Birenbaum,

1930). Drittens: In den oben berichteten Studien Stellers (1992) wurde die Effektivität von Vorsätzen durch eine zusätzliche Willensanstrengung erhöht. Nimmt man an, daß sich dabei die Stärke der dazugehörigen Zielintention nicht veränderte, impliziert dieser Befund, daß die Wirkung von Vorsätzen nicht allein von der Stärke der dazugehörigen Zielintention abhängig sein kann. Andere Faktoren beeinflussen ebenfalls ihre Stärke. In Stellers Studie war es das Mobilisieren von Willenskraft. Ein zweiter Faktor könnte das Präzisieren im Vorsatz spezifizierter Situationen und Verhaltensweisen sein.

So sehr diese verschiedenen Beobachtungen für die Unabhängigkeit der Vorsätze von den dazugehörigen Zielintentionen sprechen, so einfach lassen sich überzeugende Gegenargumente finden. Handlungsfehler der beschriebenen Art, sind wohl eher die Ausnahme als die Regel. Vorsätze könnten also durchaus sensibel für die Stärke der zugehörigen Zielintention sein. So darf man in der von Malzacher (1992) durchgeführten Retaliationsstudie erwarten, daß eine Entschuldigung nicht nur die Zielintention zum Vergelten der Aggression (vgl. Ohbuchi, Kameda & Agarie, 1989) abschwächt. Die auf der Vorsatzbildung beruhenden beobachteten Primingeffekte auf die Lesegeschwindigkeit der positiven und negativen Adjektive sollten sich ebenfalls verflüchtigen. Mit anderen Worten, die in einem Vorsatz spezifizierten Situationen sollten nicht über das Erlöschen der Zielintention hinaus automatische Prozesse anstoßen können (über zielabhängige automatische Prozesse, vgl. Bargh, 1989). Zusammenfassend läßt sich feststellen: Es gibt gute Argumente für und gegen eine Abhängigkeit der Vorsatzeffekte von der Stärke der zugehörigen Zielintention. Angesichts dieser Situation empfiehlt es sich, in zukünftigen Forschungsarbeiten danach zu fragen, wann (d. h. unter welchen Bedingungen) Abhängigkeit und wann Unabhängigkeit gegeben ist.

### *Literatur*

- Ach, N. (1905). *Über die Willenstätigkeit und das Denken: Eine experimentelle Untersuchung mit einem Anhang: Über das Hippiasche Chronoskop*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Ach, N. (1910). *Über den Willensakt und das Temperament*. Leipzig: Quelle & Meyer.
- Ach, N. (1935). Analyse des Willens. In E. Abderhalden (Hrsg.), *Handbuch der biologischen Arbeitsmethoden* (Vol. 6). Berlin: Urban & Schwarzenberg.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action control: From cognition to behavior*. Berlin: Springer.
- Ajzen, I. (1987). Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology. In L. Berkowitz (Eds.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20). San Diego: Academic Press.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Chicago: Dorsey Press.

- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- Ajzen, I. & Madden, T. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453-474.
- Bäckman, L. & Nilsson, L. G. (1984). Aging effects in free recall: An exception to the rule. *Human Learning*, 3, 53-69.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanisms in human agency. *American Psychologist*, 37, 122-147.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1990). Self-regulation of motivation through anticipatory and self-reactive mechanisms. In R. Dienstbier (Ed.), *Perspectives on motivation. Nebraska Symposium on Motivation, Vol. 38*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Bargh, J. A. (1982). Attention and automaticity in the processing of self-relevant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 425-436.
- Bargh, J. A. (1989). Conditional automaticity: Varieties of automatic influence in social perception and cognition. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 3-51). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of social interaction. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition*. New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A., Chaiken, S., Govender, R. & Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 893-910.
- Bargh, J. A. & Gollwitzer, P. M. (1994) Environmental control of goal-directed action: Automatic and strategic contingencies between situations and behavior. In W. Spaulding (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 41, 71-124). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Bentler, P. & Speckart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. *Psychological Review*, 86, 452-464.
- Bentler, P. & Speckart, G. (1981). Attitudes „cause“ behaviors: A structural equation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 226-238.
- Biddle, B., Bank, B. & Slavinge, R. (1987). Norms, preferences, identities and retention decisions. *Social Psychology Quarterly*, 50, 322-337.
- Birenbaum, G. (1930). Untersuchungen zur Handlungs- und Affektpsychologie. *Psychologische Forschung*, 13, 218-284.
- Brandstätter, H. (1988). Sechzehn Persönlichkeits-Adjektivskalen (16 PA) als Forschungsinstrument anstelle des 16 PF. *Zeitschrift für Experimentelle und Angewandte Psychologie*, 25, 370-391.
- Brandstätter, V. (1992). *Der Einfluß von Vorsätzen auf die Handlungsinitiierung: Ein Beitrag zur willenspsychologischen Frage der Realisierung von Absichten*. Frankfurt/M.: Peter Lang.
- Bruce, B. & Newman, D. (1978). Interacting plans. *Cognitive Science*, 2, 195-233.

- Bruner, J.S. (1948). Perceptual theory and the Rorschach test. *Journal of Personality*, 17, 157-168.
- Bruner, J.S. (1951) Personality dynamics and the process of perceiving. In R.R. Blake & G.V. Ramsey (Eds.), *Perception: An approach to personality* (pp. 121-147). New York: Ronald Press.
- Bruner, J.S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review*, 64, 123-152.
- Bruner, J.S. & Goodman, C.C. (1947). Value and need as organizing factors in perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 42, 33-44.
- Bruner, J.S. & Klein, G.S. (1960). The functions of perceiving: New look retrospect. In B. Kaplan & S. Wapner (Eds.), *Perspectives in psychological theory: Essays in honor of Heinz Werner* (pp. 121-138). New York: International Universities Press.
- Bruner, J.S. & Postman, L. (1948). Symbolic value as an organizing factor in perception. *Journal of Social Psychology*, 27, 203-208.
- Bruner, J.S. & Postman, L. (1949). On the perception of incongruity: A paradigm. *Journal of Personality*, 18, 206-223.
- Budd, R.J., North, D. & Spencer, C. (1984). Understanding seat-belt use: A test of Bentler and Speckart's extension of the „theory of reasoned action.“ *European Journal of Social Psychology*, 14, 69-78.
- Campbell, D.T. (1963). Social attitudes and other acquired behavioral dispositions. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science* (Vol. 6, pp. 94-172). New York: McGraw-Hill.
- Carver, C.S. & Scheier, M.F. (1981). *Attention and selfregulation: A control theory approach to human behavior*. New York: Springer.
- Carver, C.S. & Scheier, M.F. (1990). Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view. *Psychological Review*, 97, 19-35.
- Charng, H.W., Piliavin, J. & Callero, P. (1988). Role identity and reasoned action in the prediction of repeated behavior. *Social Psychology Quarterly*, 51, 303-317.
- Cohen, G. (1989). Memory for plan and actions. In G. Cohen (Ed.), *Memory in the real world* (pp. 17-49). London: Lawrence Erlbaum.
- Cohen, R.L. (1983). The effect of encoding variables on the free recall of words and action events. *Memory and Cognition*, 11, 575-582.
- Dawson, M.E. & Schell, A.M. (1982). Electrodermal responses to attended and nonattended significant stimuli during dichotic listening. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 8, 315-324.
- Dellarosa, D. & Bourne, L.E. (1984). Decisions and memory: Differential retrievability of consistent and contradictory evidence. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 23, 669-682.
- Eagly, A.H. & Chaiken, S. (1992). *The psychology of attitudes*. Ft. Worth, TX: Harcourt, Brace, Jovanovich.
- Egeth, H. (1967). Selective attention. *Psychological Bulletin*, 67, 41-57.

- Ellis, J. A. (1988). Memory for future intentions: Investigating pulses and steps. In M. M. Gruneberg, P. E. Morris & R. N. Sykes (Eds.), *Practical aspects of memory* (pp. 371–376). New York: Wiley.
- Engelkamp, J. & Zimmer, H. D. (1989). Memory for action events: A new field of research. *Psychological Research*, 51, 153–157.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fishbein, M. & Stasson, M. (1990). The role of desires, self-predictions, and perceived control in the prediction of training session attendance. *Journal of Applied Social Psychology*, 20, 173–198.
- Fitts, P. M. & Posner, M. I. (1967). *Human Performance*. Belmont, CA: Brooks/Cole.
- Frese, M. & Sabini, J. (Eds.). (1985). *Goal directed behavior: The concept of action in psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Gallistel, C. R. (1980). *The organization of action: A new synthesis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 53–92). New York: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M. (1991). *Abwägen und Planen: Bewusstseinslagen in verschiedenen Handlungsphasen*. Göttingen: Hogrefe.
- Gollwitzer, P. M. & Brandstätter, V. (1990, June). *Do initiation intentions prevent procrastination?* Paper presented at the 8th General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology, Budapest.
- Gollwitzer, P. M., Dubbert, G. & Seehausen, R. (in Vorb.). *Implementation intentions: Their representation in memory*. Unpublished manuscript, Max-Planck-Institute for Psychological Research, Munich.
- Gollwitzer, P. M., Heckhausen, H. & Ratajczak, H. (1990). From weighing to willing: Approaching a change decision through pre- or postdecisional mentation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 45, 41–65.
- Gollwitzer, P. M. & Malzacher, J. T. (in Vorb.). *The „babble of competing inner voices“: Deliberative vs. implemental mind-sets*. Unpublished manuscript, Max-Planck-Institute for Psychological Research, Munich.
- Gollwitzer, P. M., Mertin, M. & Steller, B. (in Vorb.). *Implementation intentions: The disruption of focused attention*. Unpublished manuscript, Max-Planck-Institute for Psychological Research, Munich.
- Goschke, T. & Kuhl, J. (1992). The representation of intentions: Persistent activation in memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 19, 1211–1226.
- Gottschaldt, K. (1926). Über den Einfluß der Erfahrung auf die Wahrnehmung von Figuren. I. Über den Einfluß gehäufte Einprägung von Figuren auf ihre Sichtbarkeit in umfassenden Konfigurationen. *Psychologische Forschung*, 8, 261–317.
- Gottschaldt, K. (1929). Über den Einfluß der Erfahrung auf die Wahrnehmung von Figuren. II. Vergleichende Untersuchungen über die Wirkung figuraler Einprägung

und den Einfluß spezifischer Geschehensverläufe auf die Auffassung optischer Komplexe. *Psychologische Forschung*, 12, 1–87.

Guthrie, E. R. (1952). *The psychology of learning* (rev. ed.). New York: Harper & Row.

Guthrie, E. R. (1959). Association by contiguity. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science: General systematic formulations, learning, and special processes* (Vol. 2, pp. 158–195). New York: McGraw-Hill.

Harris, J. E. (1982). External memory aids. In U. Neisser (Ed.), *Memory observed: Remembering in natural contexts* (pp. 337–342). San Francisco: Freeman & Co.

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

Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln* (2nd ed.). Berlin: Springer.

Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. Berlin: Springer.

Heckhausen, H. & Beckmann, J. (1990). Intentional action and action slips. *Psychological Review*, 97, 36–48.

Heckhausen, H., Gollwitzer, P. M. & Weinert, F. E. (Hrsg.). (1987). *Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer.

Higgins, E. T. (1989). Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 75–115). New York: Guilford Press.

Higgins, E. T. & Sorrentino, R. M. (Eds.). (1990). *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2). New York: Guilford Press.

Hull, C. L. (1943). *Principles of behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Hull, C. L. (1952). *A behavior system*. New Haven, CT: Yale University Press.

James, W. (1890). *The principles of psychology*. New York: Holt.

Jones, E. E. & Gerard, H. B. (1967). *Foundations of social psychology*. New York: Wiley.

Johnston, W. A. (1978). The intrusiveness of familiar nontarget information. *Memory and Cognition*, 6, 38–42.

Johnston, W. A. & Dark, V. J. (1986). Selective attention. *Annual Review of Psychology*, 37, 43–75.

Johnston, W. A. & Heinz, S. P. (1978). Flexibility and capacity demands of attention. *Journal of Experimental Psychology: General*, 107, 420–435.

Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Kahneman, D. & Treisman, A. M. (1984). Changing views of attention and automaticity. In R. Parasuraman, R. Davies & J. Beatty (Eds.), *Varieties of attention*. New York: Academic 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*, 6, 1222–1237.

- Knopf, M. (1992). *Gedächtnis für Handlungen: Funktionsweise und Entwicklung*. Unveröffentlichte Habilitationsschrift, Ruprecht-Karls-Universität, Heidelberg.
- Kreitler, S. & Kreitler, H. (1987). Conceptions and processes of planning. In S. L. Friedman, E. K. Scholnick & R. R. Cocking (Eds.), *Blueprints for thinking: The role of planning in cognitive development*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Kuhl, J. (1982). Handlungskontrolle als metakognitiver Vermittler zwischen Intention und Handeln: Freizeitaktivitäten bei Hauptschülern. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 14, 141–148.
- Kuhl, J. (1983). *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Berlin: Springer.
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (Eds.). (1985). *Action control: From cognition to behavior*. Berlin: Springer.
- Kvavilashvili, L. (1987). Remembering intentions as a distinct form of memory. *British Journal of Psychology*, 78, 507–518.
- Lengfelder, A. (1994). *Die Bedeutung des Frontalhirns beim Abwägen und Planen*. Unveröffentlichte Dissertation. Ludwig-Maximilians-Universität, München.
- Lewin, K. (1926). Vorsatz, Wille und Bedürfnis. *Psychologische Forschung*, 7, 330–385.
- Lewin, K. (1951). Intention, will, and need. In D. Rapaport (Eds.), *Organization and pathology of thought* (pp. 95–153). New York: Columbia University Press.
- Libet, B. (1985). Unconscious cerebral initiative and the role of conscious will in voluntary action. *The Behavioral and Brain Sciences*, 2, 529–566.
- Liska, A. (1984). A critical examination of the causal structure of the Fishbein/Ajzen attitude-behavior model. *Social Psychology Quarterly*, 47, 621–674.
- Lissner, K. (1933). Die Entspannung von Bedürfnissen durch Ersatzhandlungen. *Psychologische Forschung*, 18, 218–250.
- Locke, E. A. & Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Logan, G. D. (1979). On the use of a concurrent memory load to measure attention and automaticity. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 5, 189–207.
- Logan, G. D. (1980). Attention and automaticity in Stroop and priming tasks: Theory and data. *Cognitive Psychology*, 12, 523–553.
- Logan, G. D. (1988). Toward an instance theory of automatization. *Psychological Review*, 95, 492–527.
- Luria, A. R. (1966). *Higher cortical functions in man*. London: Tavistock.
- Mahler, W. (1933). Ersatzhandlungen verschiedenen Realitätsgrades. *Psychologische Forschung*, 18, 27–89.
- Malzacher, J. T. (1992). *Erleichtern Vorsätze die Handlungsinitiierung? Zur Aktivierung der Vornahmehandlung*. Unveröffentlichte Dissertation, Ludwig-Maximilians-Universität, München.
- Mannes, S. M. & Kintsch, W. (1991). Routine computing tasks: Planning as understanding. *Cognitive Science*, 15, 305–342.

- Martin, L.L. & Tesser, A. (1989). Toward a motivational and structural theory of ruminative thought. In J.S. Uleman & J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 306-323). New York: Guilford Press.
- Meacham, J.A. & Leiman, B. (1982). Remembering to perform future actions. In U. Neisser (Ed.), *Memory observed: Remembering in natural contexts* (pp. 327-336). San Francisco: Freeman & Co.
- Michotte, A. & Prüm, E. (1910). Étude expérimentale sur le choix volontaire et ses antécédents immédiats. *Archives de Psychologie*, 10, 119-299.
- Miller, G.A., Galanter, E. & Pribram, K.H. (1960). *Plans and the structure of behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Niedenthal, P.M. (1990). Implicit perception of affective information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 505-527.
- Nielsen, S.L. & Sarason, I.G. (1981). Emotion, personality, and selective attention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 945-960.
- Norman, D.A. (1981). Categorization of action slips. *Psychological Review*, 88, 1-15.
- Norman, D.A. & Shallice, T. (1986). Attention to action: Willed and automatic control of behavior. In R.J. Davidson, G.E. Schwartz & D. Shapiro (Eds.), *Consciousness and self-regulation: Advances in research and theory* (Vol. 4, pp. 1-18). New York: Plenum Press.
- Ohbuchi, K., Kameda, M. & Agarie, N. (1989). Apology as aggression control: Its role in mediating appraisal of and response to harm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 219-227.
- Ovsiankina, M. (1928). Die Wiederaufnahme unterbrochener Handlungen. *Psychologische Forschung*, 11, 302-379.
- Pervin, L.A. (Ed.). (1989). *Goal concepts in personality and social psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Posner, M.I. (1978). *Chronometric explorations of mind*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Powers, W.T. (1973). *Behavior: The control of perception*. Chicago: Aldine.
- Reason, J.T. (1979). Actions not as planned. In G. Underwood & R. Stevens (Eds.), *Aspects of consciousness*. London: Academic Press.
- Reason, J.T. & Mycielska, K. (1982). *Absentminded? The psychology of mental lapses and everyday errors*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Schwartz, S. & Tessler, R. (1972). A test of a model for reducing measured attitude-behavior discrepancies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 225-236.
- Selz, O. (1910). Die experimentelle Untersuchung des Willensaktes. *Zeitschrift für Psychologie*, 57, 241-270.
- Shallice, T. (1982). Specific impairments of planning. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, 298 (Series B), 199-209.
- Sheppard, B., Hartwick, J. & Warshaw, P. (1988). The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research*, 15, 325-343.



- Shiffrin, R.M. & Schneider, W. (1977). Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending, and a general theory. *Psychological Review*, 84, 127-190.
- Slisberg, S. (1934). Zur Dynamik des Ersatzes in Spiel- und Ernstsituationen. *Psychologische Forschung*, 19, 122-181.
- Sorrentino, R.M. & Higgins, E.T. (Eds.). (1986). *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 1). New York: Guilford Press.
- Srull, T.K. & Wyer, R.S. (1986). The role of chronic and temporary goals in social information processing. In R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 1, pp. 503-549). New York: Guilford Press.
- Steller, B. (1992). *Vorsätze und die Wahrnehmung günstiger Gelegenheiten*. München: tuduv Verlagsgesellschaft.
- Sternberg, L. (1990). *From velleity to specific plans: How planning affects attitude, intention, behavior relations*. Unpublished doctoral dissertation, Purdue University.
- Taylor, S.E. & Schneider, S.K. (1989). Coping and the simulation of events. *Social Cognition*, 7, 176-196.
- Thorndike, E.L. (1913). *The psychology of learning*. New York: Teachers College.
- Triandis, H. (1977). *Interpersonal behavior*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Triandis, H. (1980). Values, attitudes and interpersonal behavior. In H. Howe, Jr. (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 27, pp. 195-259). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Uleman, J.S. & Bargh, J.A. (Eds.). (1989). *Unintended thought*. New York: Guilford Press.
- Vallacher, R.R. & Wegner, D.M. (1985). *A theory of action identification*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- 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. & Frederick, J. (1987). The presentation of self through action identification. *Social Cognition*, 5, 301-322.
- von Cranach, M. (1982). The psychological study of goal-directed action: Basic issues. In M. von Cranach & R. Harré (Eds.), *The analysis of action* (pp. 35-73). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Walsh, K.W. (1978). *Neuropsychology: A clinical approach*. Edinburgh: Churchill Livingstone.
- Warshaw, P.R. & Davis, F.D. (1985). Disentangling behavioral intention and behavioral expectation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 213-228.
- Weigel, R. & Newman, L. (1976). Increasing attitude-behavior correspondence by broadening the scope of the behavioral measure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 793-802.
- Werner, P. (1978). Personality and attitude-activism correspondence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1375-1390.

- Wicker, A. (1969). Attitude versus actions: The relationship of verbal and overt behavior responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25, 41-78.
- Wicklund, R. A. & Gollwitzer, P.M. (1982). *Symbolic self-completion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wilensky, R. (1983). *Planning and understanding*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Witkin, H. A. (1950). Individual differences in ease of perception of embedded figures. *Journal of Personality*, 19, 1-15.
- Wright, R. A. & Brehm, J. W. (1989). Energization and goal attractiveness. In L. A. Pervin (Ed.), *Goal concepts in personality and social psychology* (pp.169-210). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zeigarnik, B. (1927). Das Behalten von erledigten und unerledigten Handlungen. *Psychologische Forschung*, 9, 1-85.
- Zillmann, D. & Cantor, J. R. (1976). Effect of timing of information about mitigating circumstances on emotional responses to provocation and retaliatory behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 38-55.
- Zuckerman, M. & Reis, H. (1978). Comparison of three models for predicting altruistic behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 498-510.