

# Intentionstheoretischer Ansatz

## Intentional Action Control

Anja Achtziger & Peter M. Gollwitzer

### 1 Handlungssteuerung und Selbstregulation

Wird Verhalten aus einer Handlungsperspektive heraus untersucht, unterscheidet man zwischen Prozessen, die das Setzen von → *Zielen*, und Prozessen, welche die Realisierung von Zielen bewirken. Erstere sind motivationale Prozesse, letztere volitionale Prozesse (→ Rubikonmodell der Handlungsphasen, → Zielsetzungstheorie). Im Gegensatz zu einer behavioristischen Betrachtungsweise bedeutet eine handlungspsychologische Verhaltensanalyse die Suche nach einem Grund für ein Verhalten. Die motivationspsychologisch orientierte Handlungspsychologie untersucht Fragen der Steuerung von Handlungen und somit der Volition. Das ist wichtig, weil eine starke Motivation, ein bestimmtes Handlungsergebnis zu erzielen oder ein bestimmtes Verhalten zu zeigen, häufig nicht dazu ausreicht, dieses Verhalten auch wirklich durchzuführen (Gollwitzer & Sheeran, 2006; Kuhl, 1983). Deshalb erfordert die Realisierung eines Ziels den Einsatz von Selbstregulationsstrategien (→ Handlungskontrolltheorie, → Theorie der Persönlichkeits-System-Interaktionen (PSI), → Theorie des regulatorischen Fokus), wie sie beispielsweise von Gollwitzer (1993, 1999) als Vorsätze vorgeschlagen werden.

### 2 Zielintentionen (Absichten) und Vorsätze (Durchführungsintentionen)

Gollwitzer (1993, 1999) interpretierte das Phänomen einer mangelnden Zielerreichung als Selbstregulationsproblem und bezog sich dabei auf Ach (1935) und Lewin (1926). Unter Selbstregulationsproblemen werden Hindernisse verstanden, die der Realisierung eines Ziels im Wege stehen (z. B. Ablenkung) und die beseitigt werden müssen, um das Ziel zu erreichen (→ Handlungskontrolltheorie). Die Vorsatzforschung fand heraus, dass Ziele häufig erst dann realisiert werden können, wenn die konkrete Planung von Handlungen als Selbstregulationsstrategie eingesetzt wird (Gollwitzer, 1993, 1999; zum Überblick: Achtziger & Gollwitzer, 2006). Unter „Planen“ wird die im Voraus gedanklich stattfindende Realisierung von Zielen durch das Festlegen auf konkrete Handlungen verstanden. Aufgrund dieser Unterscheidung zwischen Zielen und dem Planen von Handlungen, die der Erreichung dieser Ziele dienen sollen, werden zwei Arten von Intentionen unterschieden: Zielintentionen (Absichten; „*goal intentions*“) und Vorsätze (Durchführungsintentionen; „*implementation intentions*“) (Gollwitzer, 1993, 1999).

Zielintentionen definieren Endzustände, die noch nicht erreicht worden sind, die aber wünschenswert und wichtig erscheinen. Somit handelt es sich bei Zielintentionen um „Ziele“ im landläufigen Sinne (→ Ziele). Sie haben das Format „Ich will X erreichen!“ (z. B. „Ich will die Prüfung bestehen!“). Vorsätze stehen im Dienste von Zielintentionen und sind Wenn-Dann-Pläne, die die Realisierung von Zielintentionen unterstützen: Eine Situation oder Bedingung wird definiert, bei deren Eintreten ein bestimmtes Verhalten gezeigt werden soll. Dieses Verhalten wird so festgelegt, dass es das Erreichen der Zielintention unterstützt: „Wenn Situation/Bedingung X eintritt, dann will ich Verhalten Y ausführen!“ Ein Beispiel für einen Vorsatz zur Unterstützung für die Zielintention „Ich will die Prüfung bestehen!“ könnte lauten „Wenn ich von der Uni nach Hause komme, setze ich mich sofort an den Schreibtisch und lerne!“

Manchmal wird die Frage gestellt, inwiefern sich Vorsätze von Gewohnheitshandlungen unterscheiden, da beide die automatische Auslösung von Verhalten in bestimmten Situationen beschreiben. Beide unterscheiden sich darin, dass für den Einfluss von Vorsätzen auf das Verhalten nur ein einziger Willensakt notwendig ist, bei dem eine enge Verbindung zwischen einer bestimmten Situation/Bedingung und dem zielfördernden Verhalten generiert wird. Um eine Gewohnheitshandlung aufzubauen, muss dagegen sehr häufig in einer bestimmten Situation ein Verhalten gezeigt werden, damit diese Situation verhaltensauslösend wird.

## 2.1 Prozesse der Vorsatzwirkung

Durch die Auswahl einer Situation/Bedingung im „Wenn-Teil“ des Vorsatzes wird deren mentale Repräsentation hoch aktiviert und ist dadurch kognitiv leicht zugänglich (Gollwitzer, 1999). Diese hohe Aktivierung des Wenn-Teils manifestiert sich in einem schnellen Erkennen der Situation/Bedingung auch bei subliminaler Präsentation, ihrer Fähigkeit die Aufmerksamkeit auch unter starker Ablenkung auf sich zu ziehen und in ihrer guten Wiedererinnerbarkeit.

Die Realisierung eines Vorsatzes geschieht automatisch (→ Automotiv-Theorie). Das heißt, dass ein Vorsatz bei Eintreffen der spezifizierten Situation/Bedingung sofort, effizient und ohne bewusstes Wollen umgesetzt wird. Es muss also nicht erst bewusst und unter Aufwendung kognitiver Ressourcen dafür gesorgt werden, dass die geplante Verhaltensweise bei Eintreten der spezifizierten Situation auch wirklich auftritt. Das macht Vorsätze effektiver als Zielintentionen. So konnte gezeigt werden, dass selbst bei hoher Ablenkung die im Vorsatz definierte Situation sofort zur Zielrealisierung genutzt wird, was bei einer Zielintention allein nicht der Fall ist (Brandstätter, Lengfelder & Gollwitzer, 2001). Weiterhin löst ein Vorsatz auch bei subliminaler Präsentation seines Wenn-Teils die zielfördernde Verhaltensweise aus, d. h. ohne dass hierfür bewusst intentionale Prozesse erforderlich sind (Bayer, Achtziger, Gollwitzer & Moskowitz, im Druck). Diese Prozesse sind im folgenden Kasten zusammengefasst.

### Prozesse der Vorsatzwirkung

- Chronische Aktivierung der im Vorsatz spezifizierten Situation (z. B. besseres Gedächtnis, spontane Aufmerksamkeitszuwendung, bessere Entdeckungsleistung).
- Automtizität der Realisierung zielförderlichen Verhaltens (z. B. geringer Verbrauch an kognitiven Ressourcen).
- Automatische Initiierung der im Vorsatz vorgenommenen Handlung (z. B. unverzüglich, effizient und ohne bewusstes Wollen).

## 2.2 Die Förderung erwünschten Verhaltens durch Vorsätze

Vorsätze begünstigen das Entdecken, die Aufmerksamkeitszuwendung und das Wiedererinnern von günstigen Situationen zur Durchführung zielfördernden Verhaltens und ermöglichen eine automatische Handlungsinitiierung. Deshalb sollten Personen, die ihre Zielintentionen mit Vorsätzen ausstatten, häufiger diese Zielintentionen realisieren als Personen, die das nicht tun. Diese Annahme wurde durch Studien aus unterschiedlichen Bereichen (z. B. Gesundheitsvorsorge, Sport, soziale Interaktionen etc.) bestätigt (zum Überblick: Achtziger & Gollwitzer, 2006).

So untersuchten Gollwitzer und Brandstätter (1997) die Realisierung einer Zielintention in den Weihnachtsferien. Studierende sollten während der Weihnachtsferien einen Bericht über den Heiligabend schreiben. Wenn ein entsprechender Vorsatz gefasst worden war, erreichten Studierende dieses Ziel häufiger als wenn sie diesen Vorsatz nicht gefasst hatten. Ähnlich beobachteten Orbell, Hodgkins und Sheeran (1997), dass das regelmäßige Abtasten der Brust zur Krebsprävention häufiger durchgeführt wurde, wenn Frauen sich einen relevanten Vorsatz gefasst hatten. Bayer und Gollwitzer (2007) beobachteten, dass Schülerinnen in Mathematiktests eine bessere Leistung erbrachten, wenn sie sich einen Vorsatz gefasst hatten, der durch Selbstinstruktion die Motivation diesen Test zu lösen erhöhte. Auch hier reichte eine motivationsfördernde Zielintention alleine nicht für eine Leistungssteigerung aus. Trötschel und Gollwitzer (2007) unterstützten in einer Studie anhand von Vorsätzen das Erreichen prosozialer Ziele (→ Prosoziales Verhalten) in Verhandlungen.

## 2.3 Die Kontrolle unerwünschten Verhaltens durch Vorsätze

Vorsätze erleichtern auch die Unterdrückung spontaner Aufmerksamkeitsreaktionen, stereotyper und vorurteilsbehafteter Reaktionen, nachteiliger Selbstzustände, „social loafing“, negativer Gedanken und Emotionen (zum Überblick: Achtziger & Gollwitzer, 2006). Achtziger und Gollwitzer (2006) berichten zur Kontrolle von Stereotypen und Vorurteilen, dass es mit Hilfe von Vorsätzen gelingt, diese

negativen automatische Reaktionen zu unterbinden. Gollwitzer und Schaal (1998) beobachteten, dass es Studenten durch einen Vorsatz gelang, Mathematikaufgaben zu lösen, obwohl gleichzeitig stark ablenkende Reize präsentiert wurden. Gollwitzer und Bayer (2000, Studie 1) fanden heraus, dass es durch Vorsätze möglich war, den nachteiligen Selbstzustand „Unvollständigkeitserleben“ (siehe Wicklund & Gollwitzer, 1982) zu kontrollieren. Dasselbe galt für die Kontrolle von „social loafing“: Personen, die sich einen Vorsatz gefasst hatten, erbrachten trotz Mitgliedschaft in einem Team höhere Leistungen als Personen, die sich nur eine Zielintention gefasst hatten. In allen diesen Studien reichte eine Zielintention allein nicht aus, um das unerwünschte Verhalten zu kontrollieren.

### **3 Moderatoren der Wirkung von Vorsätzen**

Die Vorsatzwirkung hängt von verschiedenen Moderatoren ab. So ließ sich beobachten, dass Vorsatzeffekte umso deutlicher werden, je schwieriger es ist, zielförderndes Verhalten zu initiieren (z. B. Gollwitzer & Brandstätter, 1997, Studie 1). Ein weiterer Moderator für die Vorsatzwirkung ist die Verpflichtung auf die dem Vorsatz übergeordnete Zielintention. Orbell und Mitarbeiter (1997) beobachteten, dass die Effekte eines Vorsatzes auf die Durchführung von Maßnahmen zur Brustkrebsfrüherkennung sich nur dann zeigten, wenn eine stark verpflichtende Zielintention vorhanden war dies zu tun. Sheeran, Webb und Gollwitzer (2005) fanden heraus, dass positive Effekte eines Vorsatzes auf das Wiedererinnern der im Vorsatz spezifizierten Situation nur dann auftraten, wenn die zu Grunde liegende Zielintention noch umgesetzt werden musste. War die Zielintention bereits realisiert worden, konnte die im Vorsatz spezifizierte Situation nicht mehr erinnert werden. Ein weiterer Moderator wurde von Sheeran und Mitarbeitern (2005, Studie 2) identifiziert: Vorsatzeffekte traten nur dann auf, wenn sich die Zielintention in einem aktivierten Zustand befand. War sie in einem deaktivierten Zustand, wurde der Vorsatz nicht mehr ausgeführt.

Die Stärke der Verknüpfung zwischen dem „Wenn“-Teil und dem „Dann“-Teil könnte Vorsatzeffekte beeinflussen. Wenn jemand viel Zeit und Konzentration aufwendet, um den Vorsatz zu enkodieren, oder wenn dieser innerlich oft wiederholt wird, sollte sich eine stärkere Verknüpfung zwischen Wenn- und Dann-Teil ausbilden als wenn dies nicht geschieht. Im ersten Fall erwartet man einen stärkeren Vorsatzeffekt als im zweiten Fall.

### **4 Potenzielle Kosten von Vorsätzen**

Vorsätze erleichtern das Realisieren von Zielen, aber welche Kosten sind damit verbunden? Potenzielle Kosten von Vorsätzen könnten sein: Eine mögliche Verhaltensrigidität, die sich bei Flexibilität erfordernden Aufgaben ungünstig auswirken

könnte. Eine Verminderung der Selbstregulierungskapazität, die zu Defiziten bei nachfolgenden Selbstregulationsaufgaben führen könnte. Das Auftauchen von Rebound-Effekten, d. h., dass nach einer Unterdrückung unerwünschter Gedanken, Gefühle oder Handlungen durch einen Vorsatz innerhalb eines Kontextes genau diese Gedanken, Gefühle und Handlungen in einem anderen Kontext wieder auftauchen. Bisher zeigte sich, dass Vorsätze ihre Wirkung offensichtlich ohne solche bedeutsame Kosten entfalten (Achtziger & Gollwitzer, 2006; vgl. Kasten).

### Analysen zu potenziellen Kosten von Vorsätzen

- Vorsätze führen nicht zu rigidem Handeln (z. B. bei der Kontrolle von Vorurteilen, Leistung bei Wahlaufgaben).
- Vorsätze führen nicht zu einer verminderten Selbstregulierungskapazität (z. B. kein Absinken der Leistung nach Kontrolle von Emotionen durch Vorsätze).
- Vorsätze führen nicht zu Rebound-Effekten (z. B. bei der Kontrolle stereotypen Denkens).

Trotzdem gibt es Situationen, in denen ein Vorsatz nicht zu dem erwünschten Ergebnis führt. So kann es vorkommen, dass im Dann-Teil eines Vorsatzes ein Verhalten spezifiziert wurde, das außerhalb der eigenen Kontrolle liegt. Beispielsweise wenn man sich gesund ernähren möchte und plant, im Restaurant vegetarisches Essen zu bestellen, dann aber ein Restaurant aufsucht, in dem es kein solches Essen gibt. Ein weiterer verfehelter Umgang mit Vorsätzen wäre die Definition von Situationen im Wenn-Teil, die nur sehr selten oder gar nicht eintreten. Wenn beispielsweise eine Person beabsichtigt, sich im Restaurant vegetarisches Essen zu bestellen, aber nur in Ausnahmefällen ein Restaurant besucht, in dem es ein solches Essen gibt.

### Weiterführende Literatur

- Achtziger, A. & Gollwitzer, P. M. (2006). Volition und Motivation im Handlungsverlauf. In J. Heckhausen & H. Heckhausen, (Hrsg.), *Motivation und Handeln* (S. 227–302). Heidelberg: Springer.
- Gollwitzer, P. M. & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69–119.

### Literatur

- Ach, N. (1935). Analyse des Willens. In E. Aberhalden (Hrsg.), *Handbuch der biologischen Arbeitsmethoden* (Bd. 6). Berlin: Urban & Schwarzenberg.
- Bayer, U. C., Achtziger, A., Gollwitzer, P. M. & Moskowitz, G. (in press). Responding to subliminal cues: Do if – then plans cause action preparation and initiation without conscious intent? *Social cognition*.

- Bayer, U. C. & Gollwitzer, P. M. (2007). Boosting scholastic test scores by willpower: The role of implementation intentions. *Self and Identity*, 6, 1–19.
- Brandstätter, V., Lengfelder, A. & Gollwitzer, P. M. (2001). Implementation intentions and efficient action initiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 946–960.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: the role of intentions. *European Review of Social Psychology*, 4, 141–185.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493–503.
- Gollwitzer, P. M. & Bayer, U. (2000). *Becoming a better person without changing yourself*. Presented at the Self and Identity Pre-conference of the Annual Meeting of the Society of Experimental Social Psychology, Atlanta, GA.
- Gollwitzer, P. M. & Schaal, B. (1998). Metacognition in action: The importance of implementation intentions. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 124–136.
- Gollwitzer, P. M. & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 186–199.
- Kuhl, J. (1983). *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Heidelberg: Springer.
- Lewin, K. (1926). Untersuchungen zur Handlungs- und Affekt-Psychologie II: Vorsatz, Wille und Bedürfnis. *Psychologische Forschung*, 7, 330–385.
- Orbell, S., Hodgkins, S. & Sheeran, P. (1997). Implementation intentions and the theory of planned behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 945–954.
- Sheeran, P., Webb, T. L. & Gollwitzer, P. M. (2005). The interplay between goals and implementation intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 87–98.
- Trötschel, R. & Gollwitzer, P. M. (2007). Implementation intentions and the wilful pursuit of prosocial goals in negotiations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 579–598.
- Wicklund, R. A. & Gollwitzer, P. M. (1982). *Symbolic self-completion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.