

## Die Herausgeber zum folgenden Beitrag

*Ein großer Teil sozialpsychologischer Forschung bezog und bezieht sich auf die Entstehung und Veränderung von sozialen Einstellungen und Urteilen. Praktiker und auch Forscher waren allerdings oft enttäuscht, wenn sie feststellten, daß solche Einstellungen und Urteile häufig nicht mit Verhalten korrespondieren. Es wurde sogar überlegt auf das Einstellungskonzept ganz zu verzichten. In den letzten Jahrzehnten sozialpsychologischer Forschung wurden jedoch sehr detaillierte Kenntnisse darüber gewonnen, unter welchen Bedingungen Einstellungen gute Prädiktoren tatsächlichen Verhaltens darstellen. Die wichtigsten dieser Erkenntnisse werden im folgenden abschließenden Kapitel dargestellt. Dabei soll bevorzugt auf die beiden populärsten Modelle über den Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten eingegangen werden, nämlich auf das Modell des überlegten Handelns (Fishbein & Ajzen, 1975) und das erweiterte Modell des geplanten Verhaltens (Ajzen & Madden, 1986). Daran anschließend werden relevante handlungspsychologische Positionen vorgestellt wie das Rubikonmodell der Handlungsphasen (Heckhausen, 1990; Kap. 6; Gollwitzer, 1990, 1991 a, b) und die Unterscheidung zwischen Absichten und Vorsätzen (Gollwitzer, im Druck).*

*Dem ersten Modell zufolge läßt sich Verhalten aus der Kenntnis zweier Komponenten vorhersagen: Die eine Komponente besteht aus den sehr spezifisch zu erfassenden Einstellungen einer Person gegenüber diesem Verhalten, die andere aus den von der handelnden Person wahrgenommenen subjektiven Normen (Annahmen der handelnden Person darüber, welches Verhalten relevante Bezugspersonen von ihr erwarten). Aus der Kenntnis dieser Komponenten lassen sich nach Fishbein und Ajzen Verhaltensintentionen und aufgrund dieser schließlich konkretes Verhalten vorhersagen.*

*Mitte der 80er Jahre wiesen allerdings Ajzen und Madden (1986) darauf hin, daß das Fishbein- und Ajzen-Modell nur dann eine treffende Verhaltensvorhersage erlauben würde, wenn das vorherzusagende Verhalten vollständig der willentlichen Kontrolle unterliegen würde. Eine Vielzahl von Verhaltensweisen wird aber nicht nur von der Verhaltensintention der handelnden Person abhängig sein, sondern darüber hinaus von situativen und personellen Randbedingungen, die die Ausführung der Verhaltensintentionen begünstigen oder behindern. Das von Ajzen und Madden vorgeschlagene Modell des geplanten Verhaltens berücksichtigt diese Komponente der willentlichen Kontrolle und erlaubt damit eine Prognose von Verhalten insbesondere in Situationen, in denen Verhalten nicht nur durch die eigenen Intentionen beeinflußt wird. Mit den abschließend behandelten Arbeiten von Heckhausen und Gollwitzer wird konkreter auf die psychologischen Prozesse eingegangen, die dafür verantwortlich sind, daß Intentionen in Verhalten umgesetzt werden.*

## Einstellung und Verhalten: Die Theorie des überlegten Handelns und die Theorie des geplanten Verhaltens

DIETER FREY, Universität Kiel

DAGMAR STAHLBERG, Universität Kiel

PETER M. GOLLWITZER, Max-Planck-Institut München

### 1. Die klassische Studie von La Piere über Einstellungen und Verhalten: Die große Enttäuschung

Eine der bekanntesten Studien zum Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten wurde 1934 von LA PIERE veröffentlicht. In den frühen 30er Jahren bereiste LA PIERE zusammen mit einem chinesischen Ehepaar die Vereinigten Staaten. Zu Beginn dieser Reise sorgte sich LA PIERE, ob er gemeinsam mit seinen Reisebegleitern Aufnahme in Hotels und Restaurants finden würde, da er sich sehr wohl der zu dieser Zeit weitverbreiteten Vorurteile gegenüber Chinesen bewußt war. Zu seiner Überraschung jedoch wurden er und das chinesische Ehepaar nur in einem einzigen der über 200 besuchten Hotels und Gaststätten zurückgewiesen. Sechs Monate nach diesen unerwartet positiven Erfahrungen versandte LA PIERE Briefe an alle auf dieser Reise besuchten Etablissements und fragte nach, ob das jeweilige Hotel oder Restaurant Angehörige der chinesischen Rasse als Besucher akzeptieren würde. In Übereinstimmung mit dem bestehenden Vorurteil, aber in klarem Widerspruch zu dem zuvor gezeigten tatsächlichen Verhalten, antworteten 92 Prozent der Befragten mit einem eindeutig negativen Bescheid.

In den folgenden Jahren wurde dieser Befund LA PIERES häufig als Beleg für die fehlende Konsistenz zwischen Einstellungen und anderen verbalen Angaben auf der einen Seite und beobachtbarem Verhalten auf der anderen Seite zitiert. Gemeinsam mit anderen Studien (AJZEN & FISHBEIN, 1970; COREY, 1937), die ebenfalls keine enge Beziehung zwischen Einstellungen und Verhalten feststellen konnten, führten diese Ergebnisse zu einer weitgehend pessimistischen Sicht der Möglichkeit, Verhalten durch Einstellungen vorherzusagen (siehe WICKER, 1969).

Dieses pessimistische Fazit wird jedoch nicht in allen Studien bestätigt, in denen der Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten analysiert wurde (FISHBEIN & COOMBS, 1974; NEWTON & NEWTON, 1950; siehe

als Überblick auch AJZEN & FISHBEIN, 1977). Zusammengenommen zeigen die frühen Einstellungs-Verhaltens-Studien, daß die undifferenzierte Frage nach dem Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten nicht besonders fruchtbar ist. Daher schlugen einige Autoren in den späten 60er Jahren vor, neue Fragen zu stellen, wie z. B. „Unter welchen Umständen besteht ein Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten?“, „Welche anderen Faktoren bestimmen die Enge des Zusammenhanges, falls er gefunden wird?“ und „Durch welche vermittelnden Variablen beeinflussen Einstellungen Verhalten?“ (ZANNA & FAZIO, 1982). Im folgenden sollen einige der Faktoren, die die Enge des Zusammenhanges zwischen Einstellungen und Verhalten moderieren, diskutiert werden. Anschließend soll auf die zwei wichtigsten umfassenden Einstellungs-Verhaltens-Modelle Bezug genommen werden. Am Ende des Beitrages werden dann Modelle und Thesen vorgestellt, die die zwei populärsten Modelle ergänzen könnten.

## 2. Moderierende Faktoren des Einstellungs-Verhaltens-Zusammenhangs

### 2.1 Meßtheoretische Faktoren

Ein wichtiger Faktor, der für fehlende Einstellungs-Verhaltens-Übereinstimmung verantwortlich sein kann, ist die Art der Messung der beiden Konstrukte. Dabei ist einer der am häufigsten genannten Vorbehalte gegenüber der Einstellungs- und Verhaltensmessung, daß beide Sachverhalte nicht vergleichbar spezifisch erfaßt werden. Nach AJZEN und FISHBEIN (1977) können sowohl Einstellungen als auch Verhaltensweisen in bezug auf vier verschiedene Aspekte beschrieben werden:

- a) Der *Handlungsaspekt* („action element“): Welches Verhalten soll untersucht werden (z. B. jemanden wählen, jemandem helfen oder etwas kaufen)? Das Verhalten kann sehr allgemein sein und eine Klasse verschiedener Verhaltensweisen umfassen (jemandem helfen), oder es kann eine sehr eng umrissene Verhaltensweise darstellen (z. B. jemandem 100 DM leihen); es kann eine einzelne Verhaltensweise, eine ganze Verhaltenssequenz oder wiederholtes Verhalten beinhalten.
- b) Der *Zielaspekt* („target element“): Auf welches Objekt bzw. Ziel ist das Verhalten gerichtet; z. B. den Bundeskanzler (wählen), einem Freund (helfen), ein neues Auto (kaufen)?
- c) Der *Kontextaspekt* („context element“): In welchem Kontext wird das Verhalten ausgeführt; z. B. innerhalb eines totalitären oder demokratischen Systems (wählen), öffentlich oder privat (helfen) oder mit leerem oder gut gefülltem Portemonnaie (einkaufen)?
- d) Der *Zeitaspekt* („time element“): Zu welchem Zeitpunkt soll das Verhalten ausgeführt werden; z. B. im Herbst 1995, sofort oder innerhalb der nächsten zwei Jahre?

Alle in diesem Beitrag vorgestellten Theorien über Einstellungen und Verhalten erfordern, daß die Einstellungs- und die Verhaltenskomponente operational so definiert werden müssen, daß sie hinsichtlich Ziel-, Handlungs-, Kontext- und Zeitelementen einen vergleichbaren Spezifikationsgrad aufweisen (Prinzip der Korrespondenz) (vgl. AJZEN & FISHBEIN, 1977). In vielen Studien wurde allerdings kein Wert darauf gelegt, eine solche enge Korrespondenz zu gewährleisten. So wurden Einstellungen häufig in sehr *allgemeiner* Form erfaßt (indem z. B. nur einer oder zwei der oben genannten Aspekte spezifiziert wurden), während das Verhaltensmaß in sehr *spezifischer* Weise operationalisiert wurde. Eine enge Beziehung zwischen Einstellungen und Verhalten kann aber nach AJZEN und FISHBEIN (1977) nur dann erwartet werden, wenn beide Maße in ihrem Spezifikationsgrad übereinstimmen. In einem Überblick über Arbeiten zum Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten fanden die genannten Autoren überzeugende Belege für die Korrespondenzhypothese. Substantielle Korrelationen zwischen Einstellungen und Verhalten fanden sich nur dann, wenn beide Konzepte vergleichbar spezifisch erfaßt worden waren. DAVIDSON und JACCARD (1979) unterzogen die Korrespondenzhypothese darüber hinaus einer direkten Prüfung, indem sie bei Frauen Einstellungen und Verhalten in bezug auf die Einnahme der Antibabypille über einen Zweijahreszeitraum untersuchten. Globale Einstellungen gegenüber Empfängnisverhütung korrelierten nicht bedeutsam mit dem untersuchten Verhalten ( $r = 0.08$ ). In dem Maße aber, wie die Einstellung zunehmend spezifischer erhoben wurde, stieg diese Korrelation an (bis zu einer Korrelation von  $r = 0.57$  für die Einstellung, die Antibabypille in den nächsten zwei Jahren einzunehmen).

An dieser Stelle muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß die Überlegungen AJZENS und FISHBEINS (1977) nicht implizieren, daß globale Einstellungsmaße (die z. B. nur in bezug auf den Zielaspekt spezifiziert wurden) unbrauchbar zur Verhaltensvorhersage sind. Sofern das Verhalten ähnlich global operationalisiert wird, kann sich auch in diesem Fall ein sehr bedeutsamer Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten ergeben. So ist ein enger Zusammenhang anzunehmen zwischen den globalen Einstellungen gegenüber dem Energiesparen und der generellen zugehörigen Verhaltenstendenz, die sich aus einzelnen Verhaltensweisen in unterschiedlichen Kontexten zusammensetzt, wie z. B. für kurze Entfernungen statt des Autos das Fahrrad zu benutzen, ein Absenken der durchschnittlichen Raumtemperatur anzustreben usw. („multiple acts“) und/oder wiederholten Messungen einer Verhaltensweise, wie z. B. die Bevorzugung des Fahrrades zu verschiedenen Jahreszeiten (siehe z. B. FISHBEIN & AJZEN, 1974; LISKA, 1978; WORTMANN, STAHLBERG & FREY, 1988). Globale Einstellungen sind also dann gute Verhaltensprädiktoren, wenn auf der Verhaltensseite wiederholte Messungen ein und derselben Handlung oder multipler Handlungen vorliegen; weniger relevant sind sie, wenn es um die Vorhersage singulärer Handlungen geht (vgl. auch ROSCH & FREY, 1987).

## 2.2 Struktur der Einstellung sowie Erfahrung mit Einstellungsobjekten

Viele Autoren konzeptualisieren Einstellung als ein Konstrukt, das sich aus kognitiven, affektiven und Verhaltens-Komponenten zusammensetzt (z. B. ROSENBERG & HOVLAND, 1960). In der Forschung zum Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten wurden Einstellungen dagegen meist auf ihre affektive oder kognitive Komponente reduziert<sup>1</sup>. Diese Einschränkung des Einstellungskonzeptes ist primär auf ökonomische Überlegungen zurückzuführen, da viele Instrumente zur Einstellungsmessung auf eindimensionalen Einstellungskonzepten basieren (z. B. die Likert-Skala oder das semantische Differential). In den Fällen, in denen die affektive Komponente einer Einstellung die gesamte Einstellungsstruktur zufriedenstellend widerspiegelt (Konsistenz der affektiven und kognitiven Komponenten), können eindimensionale Einstellungsmaße Verhalten durchaus angemessen vorhersagen. Nicht immer allerdings wird eine solche Konsistenz zwischen affektiven und kognitiven Einstellungsbestandteilen vorliegen. Nach ROSENBERG (1968) sollten affektiv-kognitiv inkonsistente Einstellungen eine geringe zeitliche Stabilität aufweisen<sup>2</sup>. Dies legt die Annahme nahe, daß Einstellungen, die sich durch affektiv-kognitive Inkonsistenz und damit geringe Stabilität auszeichnen, Verhalten weniger gut vorhersagen können als affektiv-kognitiv konsistente Einstellungen. Verschiedene Studien NORMANS (1975) bestätigen dies: Affektiv-kognitiv konsistente Einstellungen erwiesen sich in allen Fällen als bessere Verhaltensprädiktoren als inkonsistente Einstellungen.

Befunde von BAGOZZI und BURNKRAUT (1979) sprechen obendrein dafür, daß affektive Reaktionen gegenüber einem Einstellungsobjekt nur selten die gesamte kognitive Struktur der entsprechenden Einstellung repräsentieren. Ein einfaches affektives Urteil allein kann nicht in jedem Fall die Menge aller Meinungen widerspiegeln, die mit einem gegebenen Einstellungsobjekt verbunden sind. Ist letzteres der Fall, z. B. weil die Einstellungsstruktur sehr kompliziert und differenziert ist, kann angenommen werden, daß mit der Einstellung zusammenhängendes Verhalten besser vorhergesagt werden kann, wenn neben der affektiven Komponente auch die komplexen Meinungen einer Person in bezug auf das Einstellungsobjekt (kognitive Komponente) berücksichtigt werden.

SCHLEGEL (1975) ging davon aus, daß eine Einstellungsstruktur um so

<sup>1</sup> Im später zu besprechenden Modell von FISHBEIN und AJZEN wird die Einstellung (zum Verhalten!) auf zweierlei Weise operationalisiert: Durch direkte Einstellungsmessung über das semantische Differential (affektive Komponente) oder durch die Erwartung  $\times$  Wert Produkte, d. h. durch die Produktsumme aus den Wahrscheinlichkeiten bestimmter Verhaltenskonsequenzen multipliziert mit der jeweiligen Bewertung dieser Konsequenzen (kognitive Komponente).

<sup>2</sup> Wenn sich Personen der Inkonsistenz ihrer Einstellungsbestandteile bewußt werden, werden sie eine oder beide Komponenten so verändern, daß wieder affektiv-kognitive Konsistenz besteht. Die Arbeiten ROSENBERGS (1968) stützen die Annahme, daß die affektiv-kognitive Konsistenz einer Einstellung mit ihrer zeitlichen Stabilität und ihrem Widerstand gegen Beeinflussungsversuche zusammenhängt.

komplexer und hierarchischer organisiert und folglich um so weniger leicht durch eine einfache affektive Reaktion abbildbar ist, je mehr persönliche Erfahrungen eine Person mit dem in Frage stehenden Einstellungsobjekt besitzt. Diese Hypothese konnte er in eigenen Arbeiten über Einstellungen zum Marihuanakonsum bestätigen. Daran anknüpfend weisen SCHLEGEL und DiTECCO (1982) nach, daß bei Einstellungen, die *nicht* auf direkten Erfahrungen (wiederum mit dem Marihuanakonsum) beruhten, affektive Einstellungsmaße eine zufriedenstellende Verhaltensvorhersage erlaubten. Eine zusätzliche Berücksichtigung der gesamten kognitiven Struktur führte unter dieser Bedingung nicht zu einer substantiellen Verbesserung der Verhaltensvorhersage. Basierten die Einstellungen dagegen auf direkten Erfahrungen mit dem Marihuanakonsum, änderte sich das Bild: Versuche, den tatsächlichen Marihuanakonsum allein auf der Basis der affektiven Einstellungsbestandteile vorherzusagen, waren dann weniger erfolgreich. Die Verhaltensvorhersage konnte jedoch erheblich verbessert werden, wenn zusätzlich die kognitiven Strukturen der entsprechenden Einstellung, d. h. die diversen Meinungen über das Einstellungsobjekt, berücksichtigt wurden.

Die Frage, ob Einstellungen, die auf persönlichen Erfahrungen mit dem Einstellungsobjekt beruhen, bessere Prädiktoren beobachtbaren Verhaltens sind als Einstellungen, die nicht aus eigener Erfahrung entstanden sind, wurde auch in einem Forschungsprogramm von FAZIO und ZANNA (1981) untersucht. Die Befunde von SCHLEGEL und DiTECCO (1982) und die Ergebnisse der Untersuchungen von FAZIO und ZANNA (1981) erscheinen zunächst als widersprüchlich, was ihre Implikationen für den Effekt der direkten Erfahrung auf den Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten angeht. SCHLEGEL und DiTECCO argumentieren, daß das Wissen von Personen nach direkten Erfahrungen mit dem Einstellungsobjekt vielschichtiger sein sollte, d. h. die Einstellungsstrukturen wären komplexer. Diese komplexen Einstellungsstrukturen ließen sich nicht in einer einzigen affektiven Reaktion zusammenfassen, und daher sollte letztere nur eine mäßig gute Verhaltensvorhersage erlauben. Im Gegensatz dazu postulieren FAZIO und ZANNA (1981), daß sich Einstellungen, die über direkte Erfahrungen erworben werden, durch eine größere Klarheit (bessere Unterscheidbarkeit von anderen möglichen Einstellungspositionen), eine bessere Verfügbarkeit und eine größere zeitliche Stabilität auszeichnen sollten. Personen sollten zudem von solchen Einstellungen stärker überzeugt sein. Infolge dieser ihnen zugeschriebenen Eigenschaften sollten Einstellungen, die auf direkten Erfahrungen beruhen, leichter abrufbar (verfügbarer) sein und zu einem engeren Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten führen.

In einem interessanten Forschungsprogramm konnten FAZIO und seine Kollegen (siehe zusammenfassend FAZIO & ZANNA, 1981) demonstrieren, daß direkte Erfahrungen mit einem Einstellungsobjekt die Enge des Zusammenhanges von Einstellungen und Verhalten tatsächlich entscheidend beeinflussen. So analysierten z. B. REGAN und FAZIO (1977) Einstellungen und Verhalten von Studenten zum Thema studentische Wohnungsnot. Verhalten (wie z. B. das Unterzeichnen von Aufrufen an die verantwortli-

chen Stellen) wurde besser durch solche Einstellungen vorhergesagt, die auf direkten Erfahrungen mit der Wohnungsknappheit beruhten. Dieses Ergebnis konnte auch durch mehrere experimentelle Studien untermauert werden (REGAN & FAZIO, 1977). Weiter konnte belegt werden, daß Einstellungen, die auf direkten Erfahrungen basieren, bessere Verhaltensprädiktoren darstellen, weil sie leichter abrufbar sind und sich durch größere Klarheit und zeitliche Stabilität auszeichnen (FAZIO, CHEN, McDONEL & SHERMAN, 1982).

Der Widerspruch zwischen den theoretischen Überlegungen und Befunden von SCHLEGEL und DiTECCO einerseits und FAZIO und Kollegen andererseits löst sich auf, wenn man eine kurvilineare Beziehung zwischen dem Ausmaß direkter Erfahrungen und der Stärke des Zusammenhangs zwischen Einstellungen und Verhalten annimmt<sup>3</sup>. Bei geringen Graden persönlicher Erfahrungen werden Einstellungen, die stärker auf persönlichen Erfahrungen basieren, bessere Verhaltensvorhersagen erlauben (verantwortlich dafür sind vermittelnde Variablen wie die leichte Abrufbarkeit usw., siehe oben). Nimmt das Ausmaß persönlicher Erfahrung jedoch weiterhin zu, wird die Einstellungsstruktur zunehmend komplexer und kann schließlich nicht mehr durch eine einzige affektive Reaktion abgebildet werden. Von diesem Punkt an wird daher ein weiterer Zuwachs an Erfahrungen zu einem Absinken der Vorhersagekraft der affektiven Einstellungs Komponente in bezug auf korrespondierendes Verhalten führen. Allerdings kann dieser Rückgang des Vorhersagepotentials vollständig kompensiert werden, wenn Maße der kognitiven Einstellungsstruktur in die Verhaltensprädiktion einbezogen werden. Geschieht dies, bleiben Einstellungen, die auf direkten Erfahrungen basieren, in jedem Falle bessere Verhaltensprädiktoren als andere Einstellungen.

Wie die dargestellten Forschungsarbeiten zeigen, wurde eine Reihe von Faktoren spezifiziert, die die Enge des Einstellungs-Verhaltens-Zusammenhangs moderieren. Darüber hinaus wurden aber in den siebziger Jahren verschiedene theoretische Modelle entwickelt, in denen Verhalten durch mehrere Modellkomponenten vorhergesagt wird. Diese Modelle gehen also über die Annahme einer bloßen Einstellungs-Verhaltens-Beziehung hinaus, indem neben der Einstellungs Komponente andere Verhaltensprädiktoren einbezogen werden. Erst die gemeinsame Betrachtung aller solcher Komponenten führt gemäß dieser theoretischen Ansätze zu einer befriedigenden

<sup>3</sup> Neben dem Ausmaß direkter Erfahrungen kann man sich eine weitere Variable vorstellen, die einen Einfluß auf die Stärke des Zusammenhangs zwischen Einstellung und Verhalten ausübt, nämlich die Ambiguität der mit dem Einstellungsobjekt verbundenen Konsequenzen, wobei diese beiden Variablen sicherlich nicht unabhängig sind. Die studentische Wohnungsnot hat z. B. klar negative Konsequenzen (geringe Ambiguität der Konsequenzen) und löst deshalb auch eher ein bestimmtes Verhalten aus. Der Konsum von Marihuana hat aber verschiedene positive und negative Konsequenzen (größere Ambiguität der Konsequenzen), z. B. angenehme Gefühle, rechtliche Probleme, Kenntnis einer möglichen psychischen Abhängigkeit, Anerkennung durch die Gruppe usw. Je nachdem welche Konsequenzen für das Individuum im Vordergrund stehen, wird es verschiedene Verhaltensweisen zeigen.

Verhaltensvorhersage. Das Modell, das in der wissenschaftlichen Forschung dabei die größte Beachtung gefunden hat, ist das Modell des überlegten Handelns von FISHBEIN und AJZEN (1975).

Dieser Ansatz und seine Erweiterung zum Modell des geplanten Verhaltens sollen im folgenden dargestellt werden.

### 3. Die Theorie des überlegten Handelns

Die Theorie des überlegten Handelns beschäftigt sich – wie der Name schon sagt – mit der Vorhersage von Handlungen, über deren Ausführung oder Unterlassung eine Person nachdenkt. Die Theorie des überlegten Handelns bezieht sich also auf Einstellungen gegenüber Verhaltensweisen und nicht – wie z. B. die Mehrzahl der Einstellungsänderungstheorien – auf die Einstellungen gegenüber Objekten, Personen oder Institutionen (vgl. ROSCH & FREY, 1987; STAHLBERG & FREY, 1990a). Sie betont die kausalen Beziehungen zwischen Meinungen (beliefs), Einstellungen, Verhaltensintentionen und tatsächlichem Verhalten<sup>4</sup>. Der Theorie zufolge werden Handlungen direkt von Intentionen gesteuert, d. h. die *einzige* direkte Determinante des Verhaltens ist die Intention einer Person, eine Handlung auszuführen oder zu unterlassen. Zur Verhaltensvorhersage ist es daher erforderlich, nach den Faktoren zu suchen, die wiederum die Verhaltensintention determinieren.

#### 3.1 Determinanten der Intention: Einstellung und subjektive Norm

Nach der Theorie des überlegten Handelns (siehe Abb. 1) sind die Verhaltensintentionen eines Menschen eine Funktion zweier Basisdeterminanten, der Einstellungskomponente und der sozialen/subjektiven Normkomponente. Es wird davon ausgegangen, daß beide Komponenten weitgehend unabhängig voneinander sind, so daß eine additive Verknüpfung möglich ist (zur Kritik anderer skalentheoretischer Voraussetzungen siehe ORTH, 1985).

Mit der *Einstellungskomponente*, d. h. der *Einstellung gegenüber dem Verhalten* („attitude toward the behavior“) wird erfaßt, ob die Durchführung eines bestimmten Verhaltens von der handelnden Person positiv oder negativ bewertet wird. Die *subjektive Normkomponente* bezieht sich auf die individuelle Wahrnehmung des sozialen Umgebungsdrucks, ein bestimmtes Verhalten durchzuführen oder zu unterlassen. Da es sich um wahrgenom-

<sup>4</sup> Personen setzen sich Ziele und entwickeln Strategien, mit denen sie diese Ziele erreichen wollen. Diese Ziele müssen der handelnden Person nicht bewußt sein. Handlungen zur Erreichung dieser Ziele werden auch dann erfolgreich ausgeführt, wenn das zugehörige Ziel nicht bewußt ist. Sofern man diese Handlungen perfekt beherrscht, wird man auch keine expliziten, bewußt reflektierten Verhaltenspläne zu ihrer erfolgreichen Ausübung benötigen. Mit solchen automatisierten, habituellen Handlungen befaßt sich die Theorie von FISHBEIN und AJZEN nicht.

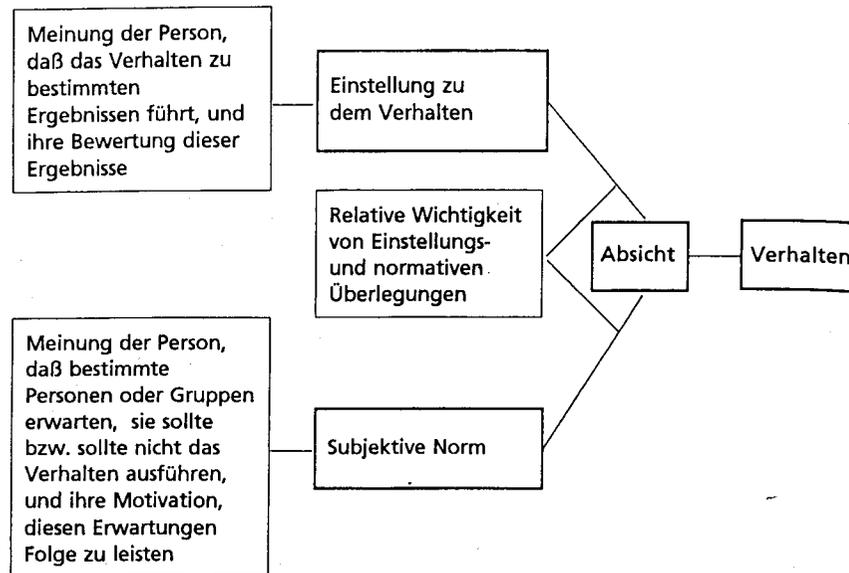


Abbildung 1 faßt die wichtigsten Bestandteile der Theorie des überlegten Handelns noch einmal zusammen: Die Konstrukte der Theorie sind motivationaler Natur; die unmittelbare Antezedenz jeglichen Verhaltens ist die Intention, das Verhalten durchzuführen; je stärker diese Intention ist, um so mehr wird die Person versuchen, das Verhalten zu zeigen, und um so größer ist auch die Wahrscheinlichkeit, daß das Verhalten tatsächlich ausgeführt wird. Die Intention ist abhängig von zwei Determinanten, nämlich der Einstellung zum Verhalten und der subjektiven Norm. Beide Aspekte werden nach ihrer relativen Bedeutung gewichtet. Entsprechend des Erwartungs x Wert-Modells beeinflussen Verhaltensbeliefs die Einstellung gegenüber dem Verhalten, während normative Beliefs die Determinanten der subjektiven Normen sind.

Abbildung 1: Determinanten individuellen Verhaltens: Die Theorie des überlegten Handelns (Nach Ajzen & Fishbein, 1980)

mene Vorschriften handelt, wird dieser Faktor von FISHBEIN und AJZEN (1975) als *subjektive Norm* bezeichnet.

Die Theorie postuliert nun, daß Personen ein Verhalten dann ausführen, wenn sie es positiv bewerten und wenn sie glauben, daß für sie bedeutsame Personen es ebenfalls positiv bewerten würden, wenn sie dieses Verhalten zeigen würden. Das Gewicht jeder der beiden Komponenten kann dabei in Abhängigkeit der spezifischen Situation variieren. Bei Abwesenheit relevanter Bezugspersonen wird der Einstellungsdeterminante ein sehr hohes Gewicht zukommen. Andererseits mag die starke Verankerung einer Person in einer Gruppe bewirken, daß Einstellungen irrelevant für die Verhaltensvorhersagen werden und der subjektiv erlebte soziale Druck die primäre oder sogar einzige Verhaltensdeterminante darstellt. Das Modell des überlegten Handelns nimmt also an, daß die Verhaltensintention direkt

proportional zur gewichteten Summe der Einstellung gegenüber dem Verhalten und der subjektiven Norm ist (siehe Gleichung 1).

$$\text{Gleichung 1: } B \sim I \propto [w_1 A_B + w_2 SN]$$

In dieser Gleichung ist B das Verhalten, I die Intention der Person, das Verhalten B auszuführen,  $A_B$  die Einstellung der Person gegenüber der Ausübung des Verhaltens B, SN die subjektive Norm der Person bezüglich der Ausübung des Verhaltens B und  $w_1$  bzw.  $w_2$  sind empirisch zu ermittelnde Gewichtungen, die die relative Wichtigkeit von  $A_B$  und SN bestimmen. Die wellenförmige Linie ( $\sim$ ) soll ausdrücken, daß eine Intention nur dann Vorhersagekraft hat, wenn sie nicht vor der Ausübung des Verhaltens geändert wurde (vgl. AJZEN, 1985, S.13), womit darauf hingewiesen wird, daß diese Gleichung nur dann optimale Verhaltensvorhersagen erlaubt, wenn Intentionen kurz vor Ausführung des Verhaltens gemessen werden.

### 3.2 Determinanten der Einstellungs- und subjektiven Norm-Komponente

#### a) Die Grundlagen der Einstellungskomponente

Nach der Theorie des überlegten Handelns wird die Einstellung gegenüber einem Verhalten von aktuellen Überzeugungen (beliefs) in bezug auf dieses Verhalten determiniert. Diese Verhaltensüberzeugungen beziehen sich auf die Auftretenswahrscheinlichkeit potentieller Konsequenzen der Verhaltensausführung (z. B. werden intensive Prüfungsvorbereitungen mit hoher Wahrscheinlichkeit gute Prüfungsnoten nach sich ziehen). Im Rahmen des Modells werden dann die Verhaltensüberzeugungen durch die Bewertung der jeweils betrachteten Verhaltenskonsequenz gewichtet, indem die Auftretenswahrscheinlichkeit einer Verhaltenskonsequenz mit ihrer Bewertung multipliziert wird (im o.g. Fall z. B. mit der positiven Bewertung guter Noten). Diese Annahme kennzeichnet das Modell des überlegten Handelns als eine sogenannte Erwartungs x Wert-Theorie. Die endgültige Einstellung zum in Frage stehenden Verhalten ergibt sich schließlich als Summe aller in bezug auf dieses Verhalten relevanten Verhaltensüberzeugungen x Bewertungs-Produkte. Diese Zusammenhänge lassen sich formal wie folgt darstellen:

$$\text{Gleichung 2: } A_B \propto \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

$A_B$  steht für die Einstellung gegenüber dem Verhalten B;  $b_i$  ist die Überzeugung (subjektive Wahrscheinlichkeit), daß die Ausführung des Verhaltens B zur Konsequenz i führen wird;  $e_i$  ist die Bewertung des Verhaltensergebnisses i, und die Summe bezieht sich auf die n salienten Verhaltensüberzeugungen (= verhaltensbezogene Meinungen).

Eine Person, die glaubt, daß die Ausführung eines bestimmten Verhaltens mit hoher Wahrscheinlichkeit zu positiven und/oder mit geringer Wahrscheinlichkeit zu negativen Konsequenzen führen wird, wird demnach

eine positive Einstellung zur Ausführung eines solchen Verhaltens besitzen, während eine Person, die glaubt, daß die Ausführung eines solchen Verhaltens mit hoher Wahrscheinlichkeit negative bzw. mit geringer Wahrscheinlichkeit positive Konsequenzen nach sich ziehen wird, sich vermutlich durch eine negative Einstellung zum Verhalten auszeichnen wird.

### b) Die Grundlage der subjektiven Normkomponente

Die subjektive Normkomponente ergibt sich ebenfalls als eine Funktion von Überzeugungen und deren Bewertung. Im Gegensatz zu den gerade dargelegten Verhaltensüberzeugungen handelt es sich hierbei allerdings um die Überzeugungen einer Person darüber, inwieweit relevante Bezugspersonen oder Gruppen die Ausführung des Verhaltens begrüßen oder ablehnen würden (Wahrnehmung der Erwartung anderer). Inwieweit die wahrgenommenen Erwartungen der relevanten Bezugspersonen verhaltenswirksam werden, hängt wiederum von deren Bewertung ab, d.h. genauer von der Motivation einer Person, sich gemäß den vermuteten Wünschen der Bezugspersonen zu verhalten. Herrscht die Neigung vor, dem Druck zu widerstehen, hat die subjektive Norm nur eine geringfügige Bedeutung für die Verhaltenstendenz. Dieser Sachverhalt läßt sich durch die folgende Gleichung ausdrücken:

$$\text{Gleichung 3: } SN \propto \sum_{j=1}^n b_j m_j$$

Dabei ist SN wieder die subjektive Norm,  $b_j$  die angenommene normative Überzeugung der Bezugspersonen  $j$ ,  $m_j$  ist die Motivation der Person zur Konformität mit der Bezugsperson, und  $n$  ist die Anzahl der überhaupt in Betracht gezogenen relevanten Bezugspersonen (vgl. AJZEN, 1985, S. 14).

Das folgende Beispiel soll das Modell von FISHBEIN und AJZEN noch einmal veranschaulichen. Eine Person wird aktives Energiesparverhalten am ehesten dann zeigen,

- wenn sie erstens überzeugt ist, daß Energiesparen mit großer Wahrscheinlichkeit (Erwartung) zu positiven Konsequenzen (Wert) führen wird (z.B. zur Sicherung des Energiebedarfs für zukünftige Generationen) und mit geringer Wahrscheinlichkeit zu negativen Konsequenzen (z.B. Umweltschäden) (Einstellungskomponente)
- und wenn sie zweitens im Sinne der subjektiven Normkomponente meint, daß Freunde, Familie und Kollegen es sehr positiv bewerten würden, wenn sie energiesparendes Verhalten zeigt (normative Überzeugungen/Erwartungen), und wenn sie ferner motiviert ist, sich diesen Erwartungen ihrer Bezugspersonen entsprechend zu verhalten (Konformitätsmotivation).

Nach dem Modell von FISHBEIN und AJZEN (1975), das nicht nur in der psychologischen Forschung, sondern durchaus auch zur Vorhersage wirtschaftlichen Verhaltens herangezogen wurde (z.B. bei Kaufentscheidungen), ist die Kenntnis der beschriebenen Komponenten ausreichend, um Verhaltensintentionen und damit auch Verhalten vorherzusagen. Alle an-

deren Faktoren, die ebenfalls Einfluß auf das Verhalten nehmen könnten, bewirken dies nach dem Modell nur vermittelt durch die Einstellungs- oder die subjektive Normkomponente. So sollten z.B. demographische Charakteristika oder Persönlichkeitsvariablen nach FISHBEIN und AJZEN keinen direkten Einfluß auf Verhalten ausüben, sondern nur insofern relevant sein, als sie Überzeugungen und/oder Bewertungen beeinflussen, die ihrerseits Auswirkungen auf die Einstellungen gegenüber dem Verhalten oder auf die subjektive Norm haben.

### 3.3 Empirische Überprüfung der Theorie

Die Theorie des überlegten Handelns wurde in einer Vielzahl empirischer Arbeiten überprüft (als Überblick vgl. AJZEN & FISHBEIN, 1980; AJZEN, 1985). Um das Modell vollständig testen zu können, bedarf es der Messung folgender Variablen:

- a) *Einstellungen.* Zur Überprüfung der Theorie des Modells werden zum einen die Einstellungskomponenten (Überzeugungen in bezug auf mögliche Verhaltenskonsequenzen und die Bewertung dieser Konsequenzen) erfaßt. Aus diesen Komponenten können über das oben beschriebene Erwartungs x Wert-Modell die Einstellungen errechnet werden. Ferner erfolgt eine direkte Messung der Einstellung in der Regel über ein semantisches Differential.
- b) *Subjektive Normen.* Auch hier werden zunächst die beiden Komponenten der normativen Überzeugungen und der Motivation zur Konformität erfaßt. Gleichzeitig wird wiederum eine direkte Messung der subjektiven Normen vorgenommen.
- c) *Die Intention, eine Verhaltensweise auszuführen.*
- d) *Das tatsächliche Verhalten* wird entweder direkt beobachtet oder durch Angaben der untersuchten Person (Verhaltensbericht) erfaßt.

Das Ausmaß, in dem die Theorie des überlegten Handelns Verhaltensintentionen vorhersagt, wird normalerweise durch multiple Regressionsanalysen ermittelt. Die dabei errechneten Regressionskoeffizienten werden als Schätzungen von  $w_1$  und  $w_2$ , also der Gewichte der Einstellungs- und normativen Komponente (siehe Gleichung 1) betrachtet. Wann immer es möglich ist, werden die Korrelationen zwischen Intention und Verhalten sowie diejenigen zwischen direkten ( $A_B$ , SN) und indirekten ( $\sum b_i e_i$ ,  $\sum b_j m_j$ ) Messungen der Einstellungen und subjektiven Normen erfaßt (vgl. AJZEN, 1985, S. 15).

In der Mehrzahl der Untersuchungen, in denen die Theorie des überlegten Verhaltens überprüft wurde, konnte das jeweils in Frage stehende Verhalten gut prognostiziert werden.

Nehmen wir den Fall, daß eine Frau vor der Wahl steht, die Anti-Baby-Pille zu nehmen oder nicht (vgl. AJZEN & FISHBEIN, 1980). Sie muß Fragen der physiologischen Nebeneffekte, der Moral und der Effektivität dieser Methode der Empfängnisverhütung abschätzen. In der Untersuchung von AJZEN und FISHBEIN (1980) unterschieden sich Frauen in ihren Über-

zeugungen bezüglich der negativen Konsequenzen der Pilleneinnahme. Je sicherer sich eine Frau war, daß die Pille nicht zu negativen Konsequenzen führt, um so mehr intendierte sie, die Pille zu nehmen. Ebenso zeigte sich, daß Intentionen gut durch die Überzeugung vorhergesagt werden konnten, die Pille sei die beste verfügbare Methode zur Schwangerschaftsvermeidung. Die Intention, die Pille zu nehmen, hing allerdings auch davon ab, ob bei den Frauen moralische Bedenken vorlagen. Die Haupteinwände auf der normativen Seite bezogen sich auf die Ansichten des Partners und der Ärzte. Wenn diese Bezugspersonen die Pille befürworteten, förderte dies die Intention, die Pille einzunehmen.

Eine Durchsicht der relevanten Forschung zeigt ferner, daß die Theorie des überlegten Handelns gute Verhaltensprognosen in sehr unterschiedlichen Bereichen menschlichen Verhaltens erlaubt. Das Spektrum der Verhaltensweisen, die Gegenstand der Theorieüberprüfung waren, reichte von einfachen, strategischen Wahlen in experimentellen Spielen bis hin zu wichtigen persönlichen Handlungen, wie z. B. eine Abtreibung durchzuführen, Marihuana zu rauchen oder die Entscheidung zwischen mehreren Kandidaten bei einer politischen Wahl zu treffen (vgl. dazu Tabelle 1; für eine zusammenfassende Übersicht s. AJZEN, 1985, S. 17).

Im allgemeinen handeln Menschen in Übereinstimmung mit ihren Intentionen. Bis auf eine Ausnahme übersteigen alle in Tabelle 1 berichteten Intentions-Verhaltens-Korrelationen (vgl. Spalte 1)  $r = 0.70$ , d.h. fast 50% Prozent der Verhaltensvarianz kann aufgrund des Modells des überlegten Handelns vorhergesagt werden. Die geringste Korrelation ergab sich hinsichtlich der Vorhersage, ob man ein zusätzliches Kind haben wolle. In diesem Fall war die Intentions-Verhaltens-Korrelation nur  $r = 0.55$ . Dieser vergleichsweise geringe Korrelationskoeffizient kann dadurch erklärt werden, daß die Geburt eines zusätzlichen Kindes natürlich nur teilweise die Folge des freien Entschlusses und damit der Intention einer Person ist. Weiterhin stellte sich heraus, daß die theoretisch angenommene lineare Kombination von Einstellung und subjektiver Norm in jedem Fall höchst genaue Vorhersagen der Intention erlaubten (Spalte 2). Sowohl die Einstellung als auch die subjektive Norm liefert signifikante Beiträge zur Erklärung der Intention, wobei in den meisten Studien der relative Beitrag der Einstellungskomponente den der subjektiven Normkomponente übersteigt. Die Forschungsergebnisse bestätigen außerdem die Annahmen über die Determinanten der Einstellungs- und der subjektiven Normkomponente: Verhaltensüberzeugungen und Konsequenzbewertungen können genutzt werden, um die Einstellung gegenüber einem Verhalten vorherzusagen (Spalte 7), während die Betrachtung der normativen Überzeugungen und der Motivation zur Konformität zu einer guten Schätzung der subjektiven Norm führt (Spalte 8).

In den meisten Studien, die die Theorie des überlegten Handelns überprüfen, übersteigt - wie oben erwähnt - bei der Verhaltensvorhersage der relative Beitrag der Einstellungskomponente den der subjektiven Norm. Für eine Einschätzung des Gewichts subjektiver Normen bietet die Theorie der sozialen Identität (TAJFEL, 1978) einen interessanten Ansatzpunkt. Nach dieser Theorie läßt sich menschliches Verhalten nach den situativen Um-

Tabelle 1: Forschungsergebnisse zur Theorie des überlegten Handelns (Originaltabelle aus Ajzen, 1985, S. 17)

Criterion	Correlation	Multiple correlation	Correlations		Regression coefficients		Correlations	
	I-B		I-A <sub>B</sub> ; SN	I-A <sub>B</sub>	I-SN	I-A <sub>B</sub>	I-SN	A <sub>B</sub> - $\sum b_i e_i$
Cooperation in prisoner's dilemma game <sup>a</sup> (Ajzen, 1971)	0.82	0.82	0.75	0.69	0.53	0.40	—	—
Having another child <sup>b</sup> (Vinokur-Kaplan, 1978)	0.55	0.85	0.65	0.83	0.19	0.70	—	—
Choice of career orientation <sup>c</sup> (Ajzen & Fishbein, 1980)	—	0.86	0.83	0.64	0.67	0.29	0.81	0.83
Use of birth control pills (Ajzen & Fishbein, 1980)	0.85	0.89	0.81	0.68	0.64	0.41	0.79	0.60
Voting choice in 1976 presidential election (Ajzen & Fishbein, 1980)	0.80	0.83	0.81	0.71	0.61	0.27	0.79	0.73
Having an abortion <sup>d</sup> (Smetana & Adler, 1980)	0.96	0.76	0.50	0.69	0.21	0.46	0.58	—
Infant feeding <sup>b</sup> (Manstead, Proffitt & Smart, 1983)	0.82	0.78	0.73	0.60	0.61	0.22	—	—
Smoking marijuana <sup>a</sup> (Ajzen, Timko & White, 1982)	0.72	0.80	0.79	0.45	0.74	0.13	—	—
Reenlisting in the military (Shtilerman, 1982)	0.87	0.77	0.77	0.43	0.73	0.08*	0.64	0.41

<sup>a</sup> No beliefs were elicited or assessed in these studies.

<sup>b</sup> Only indirect (belief-based) measures of A<sub>B</sub> and SN were obtained in these studies.

<sup>c</sup> Behavior was not assessed in this study.

<sup>d</sup> Only a belief-based measure of SN was obtained in this study.

\* Not significant; all other coefficients  $p < 0.05$ .

ständen differenzieren, unter denen es ausgeführt wird. Situationen variieren auf einem Kontinuum zwischen primär interindividuell orientiertem Verhalten einerseits, bei dem das Individuum vorrangig aufgrund persönlicher Dispositionen (Werte, Interessen usw.) entscheidet, und primär intergruppal orientiertem Verhalten andererseits, bei dem die Person vorrangig als Mitglied einer sozialen Gruppe handelt. Subjektiven Normen könnte nach dieser Unterscheidung dann eine größere Bedeutung für die Vorhersage von Verhaltensintentionen zukommen, wenn das Individuum als Mitglied einer sozialen Gruppe handelt<sup>5</sup>.

### 3.3 Grenzen der Anwendung des Modells des überlegten Handelns

Entsprechend der Theorie des überlegten Handelns läßt sich Verhalten unmittelbar aus Verhaltensintentionen ableiten. Intentionen sagen Verhalten aber nur dann vorher, wenn folgende zwei Bedingungen gegeben sind: Zum einen müssen die Intentionen kurz vor Ausführung des Verhaltens reflektiert werden, und zum anderen muß das Verhalten unter willentlicher Kontrolle stehen. Auf einige Aspekte, die die Intentionen-Verhaltens-Beziehungen moderieren, wird im folgenden eingegangen. Willentliche Kontrolle heißt dabei, daß Menschen, wenn sie es wollen, bestimmte Verhaltensweisen auch ohne Probleme ausführen können. Unter normalen Umständen kann man, wenn man sich dazu entschieden hat, z. B. spazieren gehen, ins Kino gehen, ein bestimmtes Waschpulver benutzen usw. Die Theorie des überlegten Handelns (FISHBEIN und AJZEN, 1975, sowie AJZEN und FISHBEIN, 1980) wurde konstruiert, um solche - der willentlichen Kontrolle unterliegenden - Verhaltensweisen vorherzusagen und ihre psychologischen Determinanten zu verstehen. Zu nicht unter willentlicher Kontrolle stehendem Verhalten gehören z. B. Gewohnheiten. Oft fallen Menschen in solch vertraute Reaktionsmuster zurück, wodurch die Theorie ihre prädiktive Fähigkeit verliert. Diese Vorgänge könnten erklären, warum es so schwierig ist, Gewohnheitshandlungen wie Trinken und Rauchen zu ändern; es handelt sich hier überwiegend um nicht überlegtes und oft auch um nicht „freiwilliges“ Verhalten.

#### 3.3.1 Effekte der Zeit auf die Intensionsänderung

Die Attraktivität von Zielen steht in inverser Beziehung zur psychologischen Distanz von diesem Ziel und der Vermeidungsgradient ist steiler als der Annäherungsgradient (vgl. LEWIN, 1946, 1951; MILLER, 1944). Dementsprechend werden negative Aspekte eines Verhaltens um so *salienter*, je näher

<sup>5</sup> Für die Verhaltensvorhersage könnten bei intergruppal orientiertem Verhalten eine Vielzahl von Variablen eine Rolle spielen, die hier nur in Stichworten genannt werden können: Meinungsführer, Gruppendiskussionen, Gruppendenken (groupthink) und Gruppendruck, soziales Netzwerk, Mund-zu-Mund-Propaganda, soziale Normen (Kirche, Gewerkschaften, Schule, Betriebe, Vereine usw.). Je mehr das soziale Netzwerk aktiviert werden kann, um so mehr haben soziale Normen Chancen sich durchzusetzen.

das Verhalten rückt. Dieses kann bewirken, daß Intentionen kurz vor einer Handlung revidiert werden, weil bestimmte positive oder negative Aspekte plötzlich umgewichtet werden.

Viele Änderungen von Intentionen sind ein Ergebnis neuer unvorhersehbarer Ereignisse, die die Einstellungen gegenüber dem Verhalten oder die subjektive Norm ändern und so eine Revision der Intention herbeiführen können. Die Intentionen-Verhaltens-Korrelationen sind deshalb meistens um so stärker, je geringer das vergangene Zeitintervall zwischen der Messung der Intention und des Verhaltens ist. Dies konnte z. B. in Studien zur Körpergewichtsreduktion nachgewiesen werden (Sejwacz, Ajzen & Fishbein, 1980).

Sich auf kurzfristige Verhaltensvorhersagen zu beschränken ist aber oft von geringem Interesse. So müssen z. B. Produktanbieter in der Lage sein, das Kaufverhalten von Konsumentengruppen über Monate oder gar Jahre hinweg im voraus zu antizipieren. Ebenso müssen Banken, Fluglinien, Fernsehanstalten und andere Organisationen die Reaktionen ihrer Kunden langfristig vorhersehen, bevor irgendein Service angeboten wird. Das heißt, es muß z. B. aufgrund gemessener Intentionen im Rahmen der Marktforschung vorhergesagt werden, wie hoch der Prozentsatz derjenigen sein wird, die ein bestimmtes Auto kaufen oder eine bestimmte neu einzurichtende Fluglinie nutzen wollen. Man spricht in diesem Falle von Aggregatintentionen, die viel stabiler als individuelle Intentionen sind. Denn eine Vielzahl von nichtantizipierbaren Ereignissen kann Änderungen in den Intentionen von Individuen hervorrufen, wie z. B. plötzliche Krankheit, ein Lottogewinn oder Arbeitsplatzverlust. Hierbei handelt es sich jedoch größtenteils um Zufallsereignisse, die nur einige Individuen treffen. Die durch sie hervorgerufenen Änderungen von Intentionen werden dabei in unterschiedliche Richtungen gehen, so daß die aggregierten Intentionen relativ stabil bleiben und daher auch befriedigende Verhaltensvorhersagen erlauben (vgl. FREY & GÜLKER, 1987).

Ein gutes Beispiel hierfür ist die Forschung zur Familienplanung. In einer Studie von BUMPASS und WESTOFF (1969) wurden Frauen mit zwei Kindern gefragt, wieviele Kinder in ihrer Familienplanung vorgesehen waren. Sechs bis zehn Jahre später wurden dieselben Frauen erneut interviewt, um Informationen über die tatsächliche Anzahl ihrer Kinder zu erhalten. Nur 41 Prozent der Frauen hatten tatsächlich die Anzahl der Kinder, die sie geplant hatten; die restlichen hatten entweder mehr oder weniger Kinder als geplant. Im Durchschnitt stimmte jedoch die tatsächliche Familiengröße (3,3 Kinder) präzise mit der intendierten Familiengröße (ebenso 3,3 Kinder) überein. Vorhersagen auf dem Aggregatniveau sind also oft selbst dann sehr verlässlich, wenn individuelles Verhalten nicht mit den geäußerten Einzel-Intentionen übereinstimmt.

#### 3.3.2 Sicherheit der Intentionen

Intentionen variieren in der mit ihnen verbundenen Sicherheit (Stärke) sowie in ihrer Richtung, und es können durchaus Änderungen in ihrer Stärke auftreten, ohne daß dies im Verhalten sichtbar wird. Stellen wir uns zwei Wähler vor, die beide intendieren, die SPD zu wählen. Die Intention

des Wählers A ist stark, d. h. er ist sich sehr sicher, daß er die SPD wählen möchte. Der Wähler B intendiert ebenfalls, die SPD zu wählen, ist sich dieser Absicht aber weitaus weniger sicher. Bei wem wird die Verhaltensvorhersage eher zutreffen? Wenn eine Person angibt, daß die Wahrscheinlichkeit, die SPD zu wählen, 0,70 und die Wahrscheinlichkeit, die CDU zu wählen, 0,30 betrage, so bewirkt das Auftreten neuer Informationen während der Wahlkampagne vielleicht eine Reduktion der Wahrscheinlichkeit für die SPD (z. B. auf 0,65) und einen Anstieg für die CDU (z. B. auf 0,35). Trotz dieser Änderung in der Stärke der Absicht würde die Person vermutlich immer noch die SPD wählen. Wird eine Intention also mit großer Sicherheit geäußert, so werden auch neue Informationen ein geplantes Verhalten nicht ändern. Bei Verhaltens-Intentionen, die mit geringer Sicherheit assoziiert sind, können dagegen schon nichtantizipierte Ereignisse von geringer Wichtigkeit die Intention so verändern, daß sofort auch eine Verhaltensänderung erfolgt. Intentions-Verhaltens-Korrelationen sollten also höher ausfallen, wenn Intentionen mit großer statt niedriger Sicherheit verknüpft sind.

AJZEN, WHITE und TIMKO (1982) überprüften den Einfluß der Sicherheit auf die Intentions-Verhaltens-Beziehungen: In ihren Untersuchungen sollten Collegestudenten angeben, inwieweit sie beabsichtigten, ein Mitglied eines Vpn-Pools für psychologische Experimente zu werden. Zusätzlich hatten sie einzuschätzen, wie sicher sie sich der von ihnen geäußerten Absicht wären. Später wurden sie gebeten, tatsächlich an einem Experiment teilzunehmen. Die Vpn wurden per Mediansplit in je eine Gruppe mit hoher und niedriger Sicherheit in den zuvor geäußerten Absichten eingeteilt. Die Intentions-Verhaltens-Korrelation war signifikant höher bei Vpn mit hoher Intentionssicherheit als bei Vpn mit niedriger Sicherheit. Einen analogen Befund berichten FAZIO und ZANNA (1978) für Einstellungen: Mit hoher Sicherheit verbundene Einstellungen waren bessere Prädiktoren für Verhalten als Einstellungen, die mit niedriger Sicherheit verbunden waren.

### 3.3.3 Öffentliche Festlegung auf die Intentionen (Commitment)

Neben der Sicherheit, mit der die Intention geäußert wird, spielt für die Güte der Verhaltensprognose auch eine Rolle, ob sich eine Person der von ihr geäußerten Absicht öffentlich verpflichtet fühlt (Commitment). SHERMAN (1980) wies nach, daß allein das öffentliche Aussprechen einer Intention eine erhöhte Verhaltensbereitschaft bewirkt. Bei Vpn, die öffentlich vorhersagten, wie sie sich verhalten würden, war die Wahrscheinlichkeit, sich tatsächlich so zu verhalten, im Vergleich zu Personen, die keine öffentliche Vorhersage gemacht hatten, erhöht.

### 3.3.4 Interindividuelle Unterschiede

#### a) Self-Monitoring

Nach SNYDER (1974, 1982) lassen sich Personen danach differenzieren, inwieweit ihr Verhalten (nicht ihre Intentionen!) eher von situationalen Hinweisreizen (Cues) oder von inneren Merkmalen (Einstellungen, Werten,

Dispositionen) gesteuert wird. Er entwickelte die sogenannte Self-Monitoring-Skala, um zu erfassen, ob eine Person mehr von inneren Merkmalen (niedriges Self-Monitoring) oder von situationalen Erfordernissen und Anreizen (hohes Self-Monitoring) geleitet wird. Die Intentionen von Personen mit hohem Self-Monitoring, die sensitiv gegenüber externen Cues sind, werden sehr schnell durch unvorhersehbare Ereignisse verändert. Die Intentionen von Personen mit niedrigem Self-Monitoring werden durch externe Ereignisse dagegen nur wenig beeinflusst und sind deshalb relativ stabil (vgl. dazu AJZEN, TIMKO & WHITE, 1982; SNYDER & SWANN, 1976; ZANNA, OLSON & FAZIO, 1980). Es überrascht daher nicht, daß in verschiedenen Untersuchungen höhere Einstellungs-Verhaltens-Korrelationen für Vpn mit niedrigerem Self-Monitoring im Vergleich zu Personen mit hohem Self-Monitoring festgestellt werden konnten. Vermutlich besitzt die Einstellungskomponente für die Intentionsvorhersage bei Personen mit geringem Self-Monitoring höheres Gewicht als bei Personen mit hohem Self-Monitoring. Umgekehrt dürfte aber der subjektiven Normkomponente stärkere Bedeutung bei der Intentionsvorhersage von Personen mit hohem Self-Monitoring als von Personen mit niedrigem Self-Monitoring zukommen: Eine Person mit hohem Self-Monitoring ist gegenüber einer Person mit niedrigem Self-Monitoring sensitiver für die Erwartungen der Umgebung und eher motiviert, dem Druck dieser Erwartungen zu entsprechen.

#### b) Selbstaufmerksamkeit

Eine Voraussetzung für die Gültigkeit der Theorie des überlegten Handelns ist die Bedingung, daß Einstellungen, Intentionen und deren Implikationen für das Verhalten kurz vor der Ausführung reflektiert werden. Genau diese Bedingung ist Gegenstand der Theorie der Selbstaufmerksamkeit (DUVAL & WICKLUND, 1972; WICKLUND, 1975; siehe auch den Beitrag von WICKLUND & FREY in diesem Band). Die Aufmerksamkeit einer Person, die sich (aufgrund ihrer Persönlichkeitsdisposition oder aufgrund situationaler Bedingungen) in einem Zustand hoher Selbstaufmerksamkeit befindet, ist primär auf das eigene Selbst gerichtet, d. h. auf eigene Gefühle, Normen, Einstellungen und andere innere Zustände, während geringe Selbstaufmerksamkeit einen Zustand beschreibt, in dem die Aufmerksamkeit einer Person nach außen, auf die personale und nicht-personale Umwelt gerichtet ist. Mit Selbstaufmerksamkeit wird also ein Zustand charakterisiert, in dem die Person sich selbst als Objekt sieht und somit in den Brennpunkt ihrer Aufmerksamkeit rückt. Gegenstand der Selbstaufmerksamkeit können alle Aspekte sein, die eine Person als Teil ihres Selbst wahrnimmt, also auch die in der Theorie des überlegten Handelns relevanten Komponenten der Einstellung zum Verhalten und der subjektiven Normen inklusive der zugehörigen Überzeugungen und Bewertungen.

Der Zustand der Selbstaufmerksamkeit bewirkt generell eine Aktualisierung und Intensivierung all dieser Aspekte, die in den Brennpunkt der Aufmerksamkeit gelangen, wie auch eine Aktualisierung des Bedürfnisses nach Widerspruchsfreiheit. Hieraus folgt, daß eine Person im Zustand der Selbstaufmerksamkeit bemüht sein sollte, die Einstellung und das Verhal-

ten miteinander in Einklang zu bringen. In verschiedenen Untersuchungen konnte tatsächlich nachgewiesen werden, daß der Zusammenhang zwischen der gemessenen Einstellung und einem späteren Verhalten unter Selbstaufmerksamkeitsbedingungen erhöht ist (Selbstaufmerksamkeit wurde dabei sowohl als Persönlichkeitsdisposition erfaßt als auch situativ manipuliert). Die Theorie der Selbstaufmerksamkeit erklärt diesen Effekt durch das Motiv, wahrgenommene Diskrepanzen zwischen aktualisierten Einstellungen und tatsächlichem Verhalten zu beseitigen. Solche Diskrepanzen werden im Zustand der Selbstaufmerksamkeit als (besonders) aversiv erlebt. Die Theorie des überlegten Handelns betrachtet den Effekt als Ergebnis des Umstandes, daß im Zustand der Selbstaufmerksamkeit Einstellungen und Intentionen gedanklich besonders präsent (salient) sind und daher Verhaltensentscheidungen auch eher beeinflussen können.

#### c) Selbstkonsistenz

BEM und ALLEN (1974) folgend läßt sich argumentieren, daß nur bei Personen, die ihr eigenes Verhalten als über verschiedene Situationen hinweg konsistent beschreiben, ein enger Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten beobachtbar sein dürfte. Für solche Personen, die sich selbst als relativ inkonsistent in ihrem Verhalten charakterisieren, ist dagegen nur eine geringe Einstellungs-Verhaltens-Korrelation zu erwarten. ZANNA, OLSON und FAZIO (1980) konnten in ihren Arbeiten diese Hypothese stützen: Verhaltenskonsistenz in der Vergangenheit ging tatsächlich mit einem engeren Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten einher als vergangene Verhaltensvariabilität in vergleichbaren Situationen.

## 4. Die Theorie des geplanten Verhaltens

Wie bereits ausgeführt greift die Theorie des überlegten Handelns dort zu kurz, wo nicht willentlich kontrollierbare Komponenten die Ausführung des intendierten Verhaltens beeinflussen. Da dies potentiell immer der Fall sein kann, darf man intendierte Verhaltensweisen auch als Ziele betrachten, deren Verwirklichung mit einem gewissen Grad an Unsicherheit verbunden ist.

### 4.1 Die neue Komponente (perceived behavioral control)

In einer Ergänzung der Theorie des überlegten Handelns – der Theorie des geplanten Verhaltens – gehen AJZEN (1985) sowie AJZEN und MADDEN (1986) davon aus, daß Intentionen als alleinige Prädiktoren für Verhalten dann unzureichend sind, wenn die persönliche Kontrolle über das Verhalten eingeschränkt ist. Die Theorieergänzung berücksichtigt deshalb als neue Komponente, inwieweit das vorherzusagende Verhalten überhaupt von der handelnden Person uneingeschränkt kontrolliert werden kann (*perceived*

*behavioral control*). Diese wahrgenommene bzw. tatsächliche willentliche Verhaltenskontrolle über das in Frage stehende Verhalten soll sowohl die Verhaltensabsicht (Intention) als auch das Verhalten determinieren (vgl. Abb. 2).

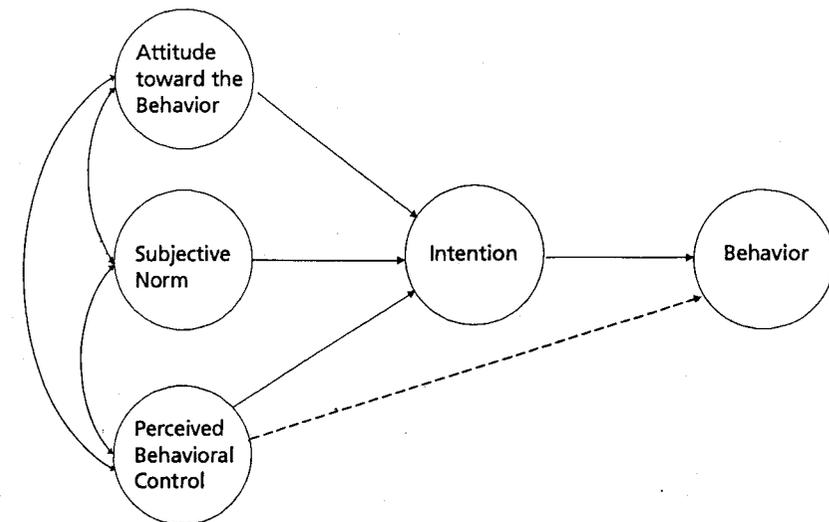


Abbildung 2: Die Theorie des geplanten Verhaltens: Version 1 ohne gestrichelte Linie, Version 2 mit gestrichelter Linie (Originalabbildung aus AJZEN & MADDEN, 1985, S. 458)

Intentionen sagen nach der Theorie des geplanten Verhaltens „nur“ den Versuch einer Verhaltensausführung vorher, nicht notwendigerweise aber eine tatsächliche Ausführung – wie noch bei der Theorie des überlegten Handelns. Wenn das Verhalten also nicht auftritt, können sich entweder die Intentionen geändert haben (*nach* dem Zeitpunkt ihrer Messung) oder die Verhaltensrealisierung kann der Kontrolle der Person entzogen sein. Verhaltensintentionen – so die neue Theorie – sind daher bessere Prädiktoren von *versuchtem* als von *tatsächlichem* Verhalten. Um Verhalten vorherzusagen, müssen wir also wissen, inwieweit die Personen Kontrolle über ihr Verhalten wahrnehmen und auch tatsächlich ausüben können.

Bei der neuen Komponente – der Verhaltenskontrolle – ist zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Verhaltenskontrolle zu unterscheiden. *Tatsächliche* Verhaltenskontrolle ist sehr schwer zu ermitteln, *wahrgenommene* Verhaltenskontrolle dagegen relativ einfach. Letztere ist die Überzeugung einer Person, wie leicht oder wie schwierig ein Verhalten für sie auszuüben ist. Je mehr Ressourcen, Fertigkeiten und Verhaltensmöglichkeiten Personen zu besitzen glauben, um so größer wird die wahrgenommene Kontrolle über das Verhalten sein.

Genauso wie Überzeugungen (beliefs) bezüglich der Konsequenzen des Verhaltens als Determinanten von Einstellungen gesehen werden und

normative Überzeugungen als Determinanten subjektiver Normen, werden Überzeugungen darüber, Ressourcen, Fertigkeiten und Verhaltensmöglichkeiten zu besitzen, als Determinanten der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle gesehen. Diese wahrgenommene Verhaltenskontrolle kann auf vergangenen eigenen Erfahrungen beruhen, aber auch auf Beobachtungen und den Erfahrungen anderer Personen.

#### 4.2 Zwei Einflußmöglichkeiten der neuen Komponente

Den Überlegungen AJZENS und MADDENS folgend kann die wahrgenommene Verhaltenskontrolle auf zweierlei Weise zur Vorhersage von Verhalten beitragen. Zum ersten wird die wahrgenommene Verhaltenskontrolle unabhängig von der Einstellungs- und der sozialen Normkomponente die Intention, das Verhalten auszuführen, beeinflussen. Direkte Determinante des Verhaltens ist damit wiederum ausschließlich die Verhaltensintention, und Einflüsse der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle auf das Verhalten würden nur durch die Verhaltensintention vermittelt. Dieser motivationale Effekt der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle wird in einer ersten Version des Modells des geplanten Verhaltens postuliert (vgl. Abb. 2) und wie folgt erklärt: Personen, die sich aufgrund mangelnder Fähigkeiten, Ressourcen oder externer Hindernisse nicht in der Lage sehen, ein bestimmtes Verhalten zu zeigen, werden in der Regel auch keine entsprechende Verhaltensintention entwickeln. Dies gilt auch dann, wenn sie sehr positive Einstellungen gegenüber dem Verhalten besitzen und davon überzeugt sind, daß für sie persönlich wichtige Bezugspersonen die Durchführung dieses Verhaltens begrüßen würden. Die erste Version der Theorie geht über die Theorie des überlegten Handelns also insofern hinaus, als sie einen direkten kausalen Einfluß der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle auf die Intention postuliert, einen Effekt also, der nicht über die Einstellungen oder sozialen Normen vermittelt wird. Die Abbildung 2 verdeutlicht zum zweiten, daß AJZEN und MADDEN auch davon ausgehen, daß sich die drei genannten Komponenten – Einstellungen, subjektive Normen und wahrgenommene Verhaltenskontrolle – wechselseitig beeinflussen können, so daß auch von indirekten Einflüssen der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle – vermittelt über ihre Beziehungen zur Einstellungs- und subjektiven Normkomponente – auf die Verhaltensintention auszugehen ist.

In der zweiten Version der Theorie des geplanten Verhaltens wird zusätzlich zu den bisher beschriebenen Effekten der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle angenommen, daß letztere dann einen direkten, d. h. nicht über die Verhaltensintention vermittelten Einfluß, auf das Verhalten ausübt, wenn sie die tatsächliche Kontrolle über das Verhalten reflektiert (vgl. die gestrichelte Linie in der Abb. 2). In dieser Modellversion würde also das tatsächliche Verhalten nicht mehr ausschließlich durch die Verhaltensintention determiniert werden, sondern es wird ein direkter Einfluß der wahrgenommenen Kontrolle auf das Verhalten postuliert. In dem Ausmaß, wie die wahrgenommene Kontrolle die tatsächliche Kontrolle widerspiegelt (z. B. in hohem Maße dann, wenn Vorerfahrungen mit dem

intendierten Verhalten vorliegen), wird erstere auch direkten Einfluß auf beobachtbares Verhalten nehmen. Es ist also strenggenommen nicht die wahrgenommene, sondern die tatsächliche Kontrolle, die für direkte Verhaltenseffekte verantwortlich ist.

Die Theorieausweitung setzt also wahrgenommene Verhaltenskontrolle über das Verhalten sowohl als zusätzliche Determinante der Intention (Version 1) als auch des Verhaltens (Version 2) ein.

AJZEN und MADDEN (1986) konnten die Überlegenheit dieses erweiterten Modells in Untersuchungen über Einstellungen und Verhalten von Studenten in bezug auf gute Prüfungsleistungen bestätigen. Dies ist insofern nicht verwunderlich, als Studenten keine uneingeschränkte Kontrolle über ihre Prüfungsleistungen besitzen. Die zusätzliche Berücksichtigung von wahrgenommener Kontrolle im Modell des geplanten Verhaltens verbessert deshalb die Vorhersage von Prüfungsleistungen.

#### 4.3 Determinanten der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle

##### 4.3.1 Internale Faktoren

###### a) Interindividuelle Unterschiede

Menschen unterscheiden sich in ihrer Fähigkeit, Kontrolle über eigene Handlungen auszuüben und Kontrollmöglichkeiten in angemessener Weise wahrzunehmen. ROTTER (1966) entwickelte eine Skala zum internalen vs. externalen „Locus of control“, um die generalisierten Erwartungen einer Person darüber zu ermitteln, wieviel Einfluß sie auf die Ereignisse und deren Konsequenzen in ihrem Leben zu haben glaubt<sup>6</sup>. Die Attribution internaler Kontrolle über das Erreichen spezifischer Verhaltensziele sollte dazu ermutigen, das Verhalten zu realisieren. Ob diese Versuche erfolgreich sein werden, hängt davon ab, wie realistisch die Kontrollerwartungen einer Person sind, also von der tatsächlich vorhandenen Kontrolle. Da Kontrollerwartungen jedoch häufig nur Kontrollillusionen sind (vgl. OSNABRÜGGE, STAHLBERG und FREY, 1985), wird auf der Basis wahrgenommener Kontrolle initiiertes Verhalten oft nicht erfolgreich ausgeführt werden können. Eine Person, die dagegen keine Kontrolle erwartet, wird unabhängig davon, ob sie objektiv Kontrolle besitzt, nur wenig motiviert sein, das Verhalten zu realisieren. So kann es passieren, daß eine Person, die hinsichtlich ihrer Kontrollmöglichkeiten pessimistisch ist, ein bestimmtes Verhalten gar nicht erst zu initiieren versucht und deshalb nie herausfindet, daß ihr Pessimismus unberechtigt ist. Es ist daher anzunehmen, daß die wahrgenommene Verhaltenskontrolle mit der Verhaltensaussführung korreliert. Diese Korrelation wird aber nur dann hoch sein, wenn die wahrgenommene Verhaltenskontrolle der tatsächlichen Kontrolle weitgehend entspricht. BANDURAS

<sup>6</sup> Die so gemessenen Kontrollerwartungen wurden zu vielen verschiedenen Verhaltensweisen in bezug gesetzt (vgl. LEFCOURT, 1982). Wichtig ist dabei, daß generalisierte Kontrollerwartungen weniger bedeutsam sind als *spezifische*, d. h. situationsbezogene Kontrollerwartungen.

Arbeiten über „self-efficacy“ (1977, 1982), der Erwartung, ein bestimmtes Verhalten erfolgreich ausführen zu können (= wahrgenommene Verhaltenskontrolle), sprechen ebenfalls dafür, daß wahrgenommene Verhaltenskontrolle die Ausführung der Handlung begünstigt (siehe z. B. BANDURA, ADAMS und BEYER, 1977).

#### *b) Informationen, Fertigkeiten und Fähigkeiten*

Häufig kommt es vor, daß man eine Handlung ausführen möchte und plötzlich bemerkt, daß die nötigen Informationen, die nötigen Fertigkeiten und Fähigkeiten fehlen. Auf die Tatsache, daß unser Verhalten eine Funktion nicht nur der Intention (trying) ist, sondern auch der Fähigkeit (ability), hat als erster HEIDER (1958) in seiner Analyse naiver Verhaltensklärungen hingewiesen.

#### *c) Selbstdisziplin und Willensstärke*

Selbstdisziplin und Willensstärke sind wichtig, um bestimmte Verhaltensziele zu erreichen. An Gewicht abnehmen, den Konsum von Alkohol und Zigaretten einschränken oder aufgeben, der Versuchung widerstehen, auf eine Party zu gehen anstatt zu arbeiten, sind wichtige Beispiele. Menschen sind zwar stets bemüht, Ziele dieser Art zu erreichen, bleiben aber dabei häufig erfolglos („Der Geist ist willig, aber das Fleisch ist schwach“, „Mein Charakter ist meinem Verstand in keiner Weise gewachsen“). Menschen mit hoher Willenskraft und Selbstdisziplin gehen möglicherweise von vornherein davon aus, hohe Kontrolle über ihr Verhalten zu besitzen, und werden deshalb bei positiven Einstellungen und subjektiv wahrgenommenen Normen eher entsprechende Verhaltensintentionen entwickeln. Ferner sollten sie auch eher dazu in der Lage sein, einmal gefaßte Absichten auch in tatsächliches Verhalten umzusetzen.

In seiner Analyse der Handlungskontrolle hat KUHLE (1981, 1982) das Konzept der Handlungs- und Lageorientierung eingeführt, was dem Konstrukt Selbstdisziplin sehr ähnlich ist. Handlungsorientierte Personen richten ihre Aufmerksamkeit auf die Realisierung von Handlungen und nutzen ihre Kenntnisse und Fähigkeiten, um die Ausführung einer ins Auge gefaßten Handlung zu kontrollieren. Lageorientierte Personen richten ihre Aufmerksamkeit dagegen auf ihre Gedanken und Gefühle in der Gegenwart, Vergangenheit oder Zukunft anstatt auf die Handlungsausführung. KUHLE (1982) fand eine höhere Intentionen-Verhaltens-Korrelation für handlungsorientierte im Vergleich zu lageorientierten Personen.

#### *d) Zwänge und Gewohnheiten*

Menschen sind oft unfähig, Gewohnheiten und Zwangsverhaltensweisen wie etwa das Grübeln über gewisse Ereignisse, ständiges Händewaschen, Stottern usw. trotz gegenteiliger Intentionen abzustellen; eine Person besitzt bezüglich solcher Verhaltensweisen wenig interne Kontrolle. So demonstrieren z. B. BENTLER und SPECKARDT (1979, 1981), daß Gewohnheiten

einen direkten Einfluß auf Verhalten ausüben, der nicht durch die Komponenten der subjektiven Norm und der Einstellung vermittelt wird, wie dies das Modell des überlegten Verhaltens postulieren würde. Im Modell des geplanten Handelns finden die Effekte von Gewohnheiten im Konzept der „wahrgenommenen Verhaltenskontrolle“ Berücksichtigung.

#### *4.3.2 Externale Faktoren*

Ungünstige Gelegenheiten (keine Verfügbarkeit von Ressourcen wie Geld oder Zeit) und unerwartete Ereignisse (etwa Krankheiten, Unfälle, Reifenpannen, schlechtes Wetter) machen die Ausführung eines intendierten Verhaltens oft unmöglich.

Häufig ist die Realisierung von Verhaltensweisen auch vom Verhalten anderer Personen abhängig. In besonderem Maße gilt dies für Verhaltensweisen, die eine Kooperation erfordern. Kooperation setzt die Bereitschaft und den Willen aller beteiligten Personen voraus. Experimentelle Untersuchungen zur Kooperation und zum Wettbewerb bestätigen diese Annahme. AJZEN und FISHBEIN (1970) berechneten Korrelationen von etwa  $r = 0.90$  zwischen Kooperationsstrategien der beiden Spieler in Gefangenendilemma-Spielen. Die Wahl von kooperativen Verhaltensweisen hängt also maßgeblich vom Verhalten des Gegenübers ab.

Insgesamt läßt sich also feststellen, daß eine Vielzahl von internalen und externalen Faktoren mitbestimmt, ob wir in der Lage sind, ein intendiertes Verhalten auszuführen.

#### *4.4 Empirische Überprüfungen*

Im Zentrum des neuen Modells (Modell des geplanten Verhaltens) steht das Konstrukt „wahrgenommene Verhaltenskontrolle“. Dabei wird postuliert, daß durch diese Variable das Verhalten einerseits direkt und andererseits indirekt über die Verhaltensintentionen beeinflusst wird. In zwei Experimenten wurden diese Annahmen von AJZEN und MADDEN (1986) überprüft. Im ersten Experiment wurde der Besuch der Vorlesungen durch College-Studenten über eine Periode von sechs Wochen betrachtet; in Experiment 2 wurde das Verhaltensziel untersucht, eine gute Note (A) in einem Kurs zu erhalten. Einstellungen, subjektive Normen, wahrgenommene Verhaltenskontrolle und Intentionen wurden zu verschiedenen Zeitpunkten gemessen. Die Theorie des geplanten Verhaltens erlaubte genauere Vorhersagen der Intentionen und des Verhaltens als die Theorie des überlegten Handelns. AJZEN und MADDEN (1986) fanden, daß sie die Verhaltensintention für den Besuch einer Vorlesung, aber auch die Intention, die Note „A“ (sehr gut) zu bekommen, sowie die Tatsache, tatsächlich ein „A“ zu bekommen, besser vorhersagen konnten, wenn die Variable der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle berücksichtigt wurde.

In beiden Experimenten war die wahrgenommene Verhaltenskontrolle ein besserer Prädiktor beim Verhaltenskriterium als bei der Intention. Dies

war im zweiten Experiment vor allem dann der Fall, wenn gegen Ende des Semesters eine präzisere Einschätzung der Verhaltenskontrolle möglich war.

TESSER und SHAFFER (1990) wiesen nach, daß die zusätzliche Berücksichtigung von (zur wahrgenommenen Kontrolle ähnlichen) Variablen wie locus of control, self-efficacy und self-confidence zu besseren Vorhersagen a) der Verhaltensintentionen bezüglich Zahnhygiene (MCCAUL et al., 1988) und b) der Intentionen und des Verhaltens bezüglich des Alkoholtrinkens (SCHLEGEL et al., 1987) sowie der Brustvorsorgeuntersuchungen (RONIS & KAISER, 1989) führt.

Auch in Studien, die im Rahmen anderer Ansätze durchgeführt wurden, wie z. B. dem der „Protection-Motivation-Theorie“ (z. B. ROGERS, 1983; MADDUX & ROGERS, 1983; MADDUX et al., 1986) wurde versucht, „self-efficacy“-Erwartungen, „Ergebnis“-Erwartungen und „Ergebnis“-Bewertungen zu erfassen. Alle drei Variablen korrelierten signifikant und in etwa gleich hoch mit Verhaltensintentionen. Ebenso fand WURTELE (1988), daß gesundheitsbezogene Verhaltensintentionen durch Manipulationen der wahrgenommenen Anfälligkeit und teilweise auch der Selbstwirksamkeit beeinflusst werden können. ABELSON und LEVI (1985) vermuten, daß man die besten Verhaltensvorhersagen machen kann, wenn man nicht nur das entsprechende Zielverhalten berücksichtigt (z. B. Rauchen), sondern ebenso die Alternative (z. B. Nicht-Rauchen). KENDZIERSKI und LAMASTRO (1988) fanden, daß Einstellungen darüber, sein Gewicht *nicht* zu reduzieren, ein besserer Prädiktor für die Anzahl der Tage war, sein Gewicht zu reduzieren, als Einstellungen darüber, das eigene Gewicht zu reduzieren. JACCARD et al. (1989) fanden, daß weder die Einstellung gegenüber Diaphragma-Nutzung noch die Einstellung zum Schwangerwerden eine konsistente Diaphragma-Benutzung vorhersagte. Wenn jedoch die Differenz zwischen beiden Einstellungen als Prädiktor genommen wurde, gab es relativ gute Vorhersagen.

#### 4.5 Zusammenfassende Bewertung der Theorie des überlegten Handelns und der Theorie des geplanten Verhaltens

Die Theorie des überlegten Handelns ist ein Spezialfall der Theorie des geplanten Verhaltens. Die zwei Theorien sind identisch, wenn das Ausmaß der Kontrolle über internale und externale Faktoren einen maximalen Wert erreicht und damit die subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit der Handlungsausführung gegen 1.0 geht. Wenn dies der Fall ist, sprechen wir von reinem volitionalen Verhalten, bei dem die Theorie des überlegten Handelns direkt angewandt werden kann. Unter diesen Umständen wird die Messung einer Intention, welche sich gut aus Einstellungen und subjektiven Normen vorhersagen läßt, ein guter Prädiktor des Verhaltens sein, es sei denn, daß sich die Intention in dem Zeitraum zwischen Messung und Beobachtung des Verhaltens ändert. Wenn die willentliche Kontrolle über das intendierte Verhalten in irgendeiner Weise eingeschränkt ist, lassen sich Verhaltensintentionen und tatsächliches Verhalten treffsicherer mit dem Modell

des geplanten Verhaltens vorhersagen, in welchem außer den Einstellungen und den subjektiven Normen auch die kognizierte Verhaltenskontrolle als Determinante für das Verhalten Berücksichtigung findet.

## 5. Weiterführende theoretische Modelle

### 5.1 Das Modell von SIMON

Den besprochenen Modellen liegt ein Bild des rationalen, überlegt handelnden Menschen zugrunde. Letztlich fußen sie auf den Prinzipien des methodischen Individualismus<sup>7</sup> und orientieren sich dabei an dem Verhaltensmodell der Ökonomie.

In Abgrenzung zu den neoklassischen Handlungstheorien (und damit auch in Abgrenzung zu den Modellen von AJZEN und FISHBEIN) hat SIMON (1981) die begrenzte Rationalität des Individuums postuliert. Er unterstellt, daß sich jedes Individuum aufgrund seines eingeschränkten Zugangs zu Daten und seiner begrenzten Verarbeitungskapazität nur ein sehr verzerrtes (subjektives) Abbild der (objektiven) Realität verschaffen kann. Dabei orientiert nach SIMON das Individuum sein Handeln *nicht* an der Erreichung *optimaler Handlungsergebnisse* (wie es AJZEN sagen würde), sondern bildet stattdessen ein Anspruchsniveau und ist prinzipiell bereit, jede Handlungsmöglichkeit zu wählen, deren Nutzen auf oder über diesem Anspruchsniveau liegt. Das bedeutet, daß das Individuum im Entscheidungsprozeß nicht versucht, den maximalen Nutzen anzustreben, sondern *zufriedenstellendes (satisfizierendes) Verhalten zeigt* (geringster Aufwand). Das Individuum sucht nicht mehr die beste, sondern eine gute Handlungsmöglichkeit: Satisfizierung statt Maximierung.

Bei knapper Zeit (für die Informationssuche) oder bei länger anhaltender vergeblicher Suche nach einer befriedigenden Handlungsmöglichkeit nimmt die Wahrscheinlichkeit einer Senkung des Anspruchsniveaus zu. Die Kenntnis mehrerer guter Handlungsmöglichkeiten veranlassen das Individuum, sein Anspruchsniveau zu erhöhen. Im letzteren Fall kann dies beispielsweise sukzessiv mit der Absicht geschehen, Handlungsmöglichkeiten zu eliminieren. Des weiteren ist der Ablauf des Entscheidungsprozesses ebenso abhängig von der Höhe des Anspruchsniveaus des Individuums, wie das Anspruchsniveau seinerseits wiederum vom Verlauf des Entscheidungsprozesses beeinflusst wird.

<sup>7</sup> Der methodische Individualismus geht von folgenden Postulaten aus:

1. Das Individuum handelt rational in dem Sinne, daß es versucht, die Handlungen mit dem maximal realisierbaren Nutzen zu wählen.
2. Das Wissen des Individuums ist unvollkommen und durch Informationen veränderbar oder anders ausgedrückt, das Individuum ist lernfähig.
3. Die Präferenzen des Individuums sind zwar gegeben, aber wie sein gesamtes Verhalten veränderbar. Es wird vom Prinzip der Nutzenmaximierung ausgegangen; das Ziel des Individuums besteht also darin, durch Anwendung des Kosten-Nutzen-Kalküls einen relativen Vorteil zu erhalten. Es handelt sich damit beim methodischen Individualismus ebenso um ein Modell des überlegten Handelns.

Die Berücksichtigung dieses Ansatzes impliziert folgendes: Menschen wählen keineswegs immer das Verhalten, was eigentlich aufgrund (rationaler) Kosten-Nutzen-Erwägungen angebracht wäre (wie es auch in den Modellen von FISHBEIN und AJZEN unterstellt wird). Aufgrund von Zeitdruck, Angst, Euphorie kommt es oft zu Handlungen, die in dem entsprechenden Moment als situationsadäquat betrachtet werden; es wird dabei häufig aber nicht berücksichtigt, ob sie langfristig gesehen optimal sind.

Die Implikationen aus dem vorherigen für die Modelle von FISHBEIN und AJZEN bestehen darin, daß sie viele Verhaltensentscheidungen in der Realität gar nicht beschreiben; unberücksichtigt bleibt z. B. nicht überlegtes (mindless) Verhalten, weil der Erwartungs x Wert-Prozeß nur bei hoher Elaborationswahrscheinlichkeit durchlaufen wird. Vermutlich ist es so, daß die rationalen Modelle von FISHBEIN und AJZEN nur dann verfolgt werden, wenn die Bereitschaft, sich intensiv mit einem Thema einer Verhaltensentscheidung auseinanderzusetzen, groß ist (vgl. dazu die Ausführungen über das Elaboration-Likelihood-Modell von STAHLBERG und FREY in diesem Band). Ein Problem in diesem Zusammenhang ist die Reaktivität der Messungen: Wenn man Personen zwingt, Angaben zu allen Modellkomponenten zu machen, werden sie dies auch tun und möglicherweise bemüht sein, eine gewisse Konsistenz zwischen den Modellkomponenten herzustellen. Wenn aber genügend Zeit zwischen diesen Messungen und der Verhaltensausführung vergeht, ist die Verhaltensentscheidung möglicherweise schon wieder suboptimal. Letztlich hängt dieser Aspekt auch mit einer Tendenz des Nichtzuendedenkens zusammen, was bedeutet, daß es aufgrund von „(Denk-)Faulheit“ und „Bequemlichkeit“ zu suboptimalen Entscheidungen kommt. Man ist dabei pessimistisch, daß die Entscheidung überhaupt zu optimieren ist; man kann Furcht vor kognitiv-affektiven Inkonsistenzen haben, weil man affektiv eigentlich „lieber unvernünftig“ entscheiden würde; oder man befürchtet Inkonsistenzen zwischen eigenen Einstellungen und subjektiven Normen. Die Folge dieser Haltungen ist eine ungenügende Elaboration verschiedener Alternativen, so daß man sich schließlich für eine „sichere, konfliktfreie“, aber möglicherweise suboptimale Alternative entscheidet.

## 5.2 Theorie der Schutzmotivation

Die Theorie der Schutzmotivation (ROGERS, 1983) wird überwiegend herangezogen, um Vorhersagen im Bereich der Gesundheitspsychologie zu machen. Sie will erklären und vorhersagen unter welchen Bedingungen Menschen gesundheitsschädigendes Verhalten beibehalten und unter welchen Bedingungen sie solches Verhalten in Richtung gesundheitsbewußtes Handeln ändern (z. B. Inanspruchnahme von Vorsorgeuntersuchungen). Die Theorie nimmt an, daß die gesundheitsbewußten Einstellungen und Verhaltensweisen durch die Höhe der Schutzmotivation hervorgerufen werden, die wiederum von folgenden Faktoren abhängt:

1. Die Folgen in dem Fall, daß ein gesundheitsschädigendes Verhalten beibehalten wird, müssen als sehr schwerwiegend eingeschätzt werden (bzw. die Folgen des *nicht* gesundheitsbewußten Handelns).
2. Die Person muß erkennen, daß die Wahrscheinlichkeit hoch ist, von solchen Konsequenzen persönlich betroffen zu werden.
3. Die Person muß wahrnehmen, daß das gesundheitsbewußte Verhalten tatsächlich eine effektive Maßnahme zur Vermeidung der o. g. negativen Konsequenzen darstellt und daß sie das Verhalten selbst auch ausführen kann.
4. Die intrinsischen und extrinsischen Belohnungen für das bisher gezeigte Verhalten dürfen im Vergleich zu den Belohnungen für das neue Verhalten nicht allzu groß sein bzw. die Verhaltenskosten für das gesundheitsbewußte Verhalten dürfen nicht allzu hoch sein.

Je mehr solcher Faktoren vorliegen, desto eher zeigen Personen in der Tat gesundheitsbewußtes Verhalten. Unsere These ist nun die, daß der Allgemeinheitsgrad dieser Schutzmotivationstheorie viel größer ist, als man bisher angenommen hat. Schutzmotivation ist nicht nur im Bereich der Gesundheit relevant, sondern genauso beim Umweltverhalten, bei wirtschaftlichem Verhalten (z. B. rechtzeitiges wirtschaftliches Agieren) und bei politischem Verhalten.

Menschen und Gruppen werden erst dann ein Verhalten (auch Gewohnheiten) ändern, wenn sie glauben, daß die Beibehaltung dieses Verhaltens früher oder später zu sehr stark negativen Konsequenzen (für sie und/oder die Allgemeinheit) führt, wenn sie glauben, sie besäßen Verhaltensalternativen, die solche möglichen negativen Konsequenzen verhindern könnten, und wenn die Kosten-Nutzen-Relation des Alternativverhaltens im Vergleich zu der des bisher gezeigten Verhaltens nicht ungünstig ausfällt. Mit Hilfe dieser Theorie lassen sich sowohl Beharrungs- und Trägheitseffekte von Verhalten erklären (trotz positiver Einstellungen zum neuen Verhalten) als auch die Änderung von Verhalten. Im Gegensatz zu den bisherigen Modellen wird hier herausgestellt, wie relevant persönliche Betroffenheit und persönliche Gefährdungen, aber auch die Kosten einer neuen sowie die intrinsische und extrinsische Belohnung einer alten Verhaltensweise sind. Die Theorie der Schutzmotivation liefert quasi eine Checkliste, welche Dimensionen angesprochen werden müssen, damit es zu Verhaltensänderungen kommt. Zwar mögen FISHBEIN und AJZEN behaupten, daß die meisten Aspekte in ihre Komponenten Einstellungen oder subjektive Normen integriert werden können, mit Sicherheit wäre aber in ihrem Modell nicht vorhanden, daß hier *Verhaltensalternativen* gegeneinander abgewogen werden müssen (vgl. dazu die Einstellungs- Verhaltens-Modelle von TRIANDIS, 1977; PAGEL & DAVIDSON, 1984; BOYD & WANDERSMAN, 1991).

## 5.3 Das Rubikonmodell der Handlungsphasen

In einer exzellenten konzeptuellen Analyse des Modells des überlegten Handelns und seiner Variante, dem Modell des geplanten Verhaltens, kommen EAGLY und CHAIKEN (im Druck, Kap. 4) zu der Einschätzung, daß

beide Modelle es unterlassen, auf die psychologischen Prozesse einzugehen, die die Umsetzung einer Intention in die Tat vermitteln. Genau diese Lücke füllen Überlegungen zum Handlungsverlauf, wie sie von HECKHAUSEN (1990, Kap. 6) und GOLLWITZER (1990, 1991 a, b) angestellt wurden. Danach läßt sich der Handlungsverlauf in vier unterscheidbare Phasen einteilen, wenn man diesen aus motivationspsychologischer Sicht als einen Versuch versteht, Wünsche zu verwirklichen. Die ersten beiden Phasen sind hier interessant. So wird davon ausgegangen, daß zumindest nicht-depressive Menschen mehr Wünsche haben, als sie verwirklichen können. In der ersten Handlungsphase, der *prädezisionalen Phase*, muß deshalb zwischen Wünschen gewählt werden. Gewählt wird nach Kriterien der Realisier- und Wünschbarkeit, und die Entscheidung für einen bestimmten Wunsch verwandelt diesen in ein verbindliches Ziel. Damit ist die erste Phase abgeschlossen und die zweite eröffnet, die sog. *postdezisionale* Verhandlungsphase. Hier geht es darum, die Realisierung des verbindlichen Ziels voranzutreiben.

Der Übergang vom prädezisionalen Abwägen von Wünschen zum Bedenken der Realisierung verbindlicher Ziele, wird im Handlungsphasenmodell metaphorisch als das Überschreiten des Rubikon bezeichnet. Entscheidend ist hier, daß Wünsche in verbindliche Ziele verwandelt werden und somit nach dem Überschreiten des Rubikon eine Intention vorliegt, den vorher unverbindlichen Wunsch verwirklichen zu wollen. Diese Intention kann sich auf ein relativ konkretes, einzelnes Verhalten beziehen (wie z. B. die Eltern besuchen) oder auch Verhaltensergebnisse spezifizieren (wie z. B. eine gute Note in einer Prüfung erzielen). Es handelt sich also genau um solche Intentionen, wie sie von den Modellen des überlegten Handelns und geplanten Verhaltens ins Auge gefaßt werden.

HECKHAUSEN und GOLLWITZER gehen nun davon aus, daß die Beschäftigung mit den in den jeweiligen Phasen zu bewältigenden Aufgaben unterschiedliche kognitive Orientierungen auslöst, die für die Lösung dieser Aufgaben funktional sind. GOLLWITZER (1990, 1991 b) nützt die Überlegungen der Würzburger Schule zum Thema Bewußtseinslagen (mind-set), um gezielte Hypothesen darüber zu entwickeln, welche charakteristischen kognitiven Orientierungen beim Abwägen von Wünschen in der prädezisionalen Phase bzw. beim Planen der Realisierung verbindlicher Ziele in der präaktionalen Phase zu erwarten sind. In verschiedenen experimentellen Studien (siehe HECKHAUSEN & GOLLWITZER, 1987; GOLLWITZER & HECKHAUSEN, 1987; GOLLWITZER & KINNEY, 1989; GOLLWITZER, HECKHAUSEN & STELLER, 1990) konnte nachgewiesen werden, daß die Bewußtseinslage beim Planen folgende kognitiven Merkmale aufweist:

- a) es kommt zu einer bevorzugten Verarbeitung solcher Informationen, die sich auf die Handlungsinitiierung und -durchführung beziehen;
- b) die anreizbezogenen Informationen werden parteiisch (das gewählte Ziel unterstützend) und die realisierungsbezogenen Informationen werden subjektiv (d. h. die eigenen Handlungsmöglichkeiten überschätzend) analysiert; und schließlich besteht
- c) eine selektive Verarbeitung verfügbarer Informationen.

Alle diese drei Merkmale sind natürlich funktional in dem Sinne, daß sie die Verwirklichung der mit dem Überschreiten des Rubikon gefaßten Intention voranzutreiben vermögen. Eine bevorzugte Verarbeitung von initiierungsbezogener Information (siehe a) erleichtert das Aufsuchen und Finden günstiger Gelegenheiten zum Handeln. Die Parteinahme für die Intention und ein erhöhter Optimismus bezüglich der Realisierungschancen (siehe b) verhindert, daß angesichts von Schwierigkeiten vorschnell aufgegeben wird. Schließlich reduziert die selektive Verarbeitung verfügbarer Informationen (siehe c) die Anfälligkeit für irrelevante Ablenkungen, die die Intentionsrealisierung nur auf die lange Bank schieben würden. Insofern beschreiben die experimentellen Arbeiten zur Bewußtseinslage des Planens (GOLLWITZER, 1990, 1991 b) Prozesse der Informationsverarbeitung, die die Realisierung von Intentionen begünstigen. Sie füllen damit die von EAGLY und CHAIKEN (im Druck) beklagte Lücke in den FISHBEIN- und AJZEN-Modellen.

#### 5.4 Die Unterscheidung zwischen Absichten und Vorsätzen

GOLLWITZER (im Druck) postuliert, daß es neben Intentionen, wie sie am Rubikon zwischen Wünschen und Zielen gebildet werden, einen zusätzlichen Typus von Intention gibt, der eine andere Funktion erfüllt und sich strukturell und in der Wirkungsweise von der am Rubikon gebildeten Intention unterscheidet. Er bezeichnet die am Rubikon gebildeten Intentionen als Zielintentionen oder Absichten, weil man sich hier die Ausführung eines bestimmten Verhaltens oder das Erreichen bestimmter Verhaltensergebnisse zum Ziel setzt („Ich beabsichtige, x zu tun oder zu erreichen!“). Den anderen Typus von Intention nennt er Vorsatz, weil in Vorsätzen festgelegt wird, wann, wo und wie man die Realisierung der Zielintention in Angriff nehmen will. Man nimmt sich vor: „Ich will in der Situation x die Handlung y ausführen!“ Während die Absicht die eigene Person auf das Erreichen eines Zielzustandes oder die Ausführung eines Verhaltens verpflichtet, legt der Vorsatz die Ausführung eines bestimmten Verhaltens beim Auftreten der im Vorsatz spezifizierten Gelegenheit fest.

Wie aber wirken Vorsätze? GOLLWITZER vermutet, daß bereits ins Auge gefaßte Gelegenheiten vergleichsweise effektiver wahrgenommen werden und daß ihnen obendrein besondere Aufmerksamkeit zugewandt wird. Weiterhin dürfte beim Auftreten einer vorab ins Auge gefaßten Gelegenheit die Ausführung der Vorsatzhandlung beschleunigt werden. Vorsätze delegieren somit die Auslösung der unterschiedlichen Handlungen an antizipierte Gelegenheiten im situativen Umfeld. Von der Selbstkontrolle, die noch beim Fassen des Vorsatzes zum Ausdruck kommt, wird auf externale Kontrolle des Verhaltens durch spezifizierte Gelegenheiten umgeschaltet.

GOLLWITZER (im Druck) berichtet experimentelle Untersuchungen seiner Forschungsgruppe zu diesem Problem der Wirkungsweise von Vorsätzen.

In *Wahrnehmungsexperimenten* wurde eine günstige Gelegenheit (in diesem Falle eine einfache geometrische Figur, die in ein Verkehrszeichen umgestaltet werden

sollte) in einem komplexen Situationskontext (abstrakte Strichzeichnungen) versteckt. Die studentischen Vpn wurden gebeten, nach dieser Gelegenheit zu suchen, d.h. sie sollten in einer Menge geometrischer Figuren diese bestimmte Figur erkennen. Dabei wurden zwei Vpn-Gruppen gebildet: Beide Gruppen erklärten sich bereit, aus einer vorgegebenen geometrischen Figur ein Verkehrszeichen gestalten zu wollen. Nur eine der beiden Gruppen wurde jedoch aufgefordert, diese Gestaltungsabsicht durch konkrete Vorsätze zu ergänzen, wie man diese Figur im einzelnen gestalten wolle (welche Farben, Informationsgehalte usw.). Die Vpn dieser Vorsatzgruppe waren in ihrer Suchleistung der bloßen Absichtsstufe überlegen. Sie entdeckten die versteckte geometrische Figur häufiger und machten seltener den Fehler, diese Figur in Bildern zu vermuten, in denen sie nicht versteckt war.

In *Aufmerksamkeitsexperimenten* wurde geprüft, inwieweit eine antizipierte Gelegenheit die Aufmerksamkeit unwillkürlich auf sich zu ziehen vermag. Den Vpn wurden auf das linke und rechte Ohr gleichgetaktet jeweils verschiedene Wörter gleicher Länge in schneller Abfolge präsentiert (sog. dichotisches Hören), und sie wurden gebeten, die Wörter des rechten Ohrs schnellstmöglich nachzusprechen. Dadurch waren die Wörter des linken Ohrs nicht mehr bewußt. Gelingt es vorsatzbezogenen Wörtern trotzdem, Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen? Um dies zu prüfen, wurden auf dem nichtbeachteten linken Ohr in gewissen Abständen vorsatzbezogene Wörter, die aus anstehenden Projekten (Zielintentionen) der Vpn stammten (z.B. eine Seminararbeit schreiben) und antizipierte Handlungsgelegenheiten und -mittel dargeboten. Weiterhin wurde eine zusätzliche Aufmerksamkeitsaufgabe eingeführt (das schnelle Ausschalten eines unregelmäßig aufleuchtenden Kontrolllichts), wenn zeitgleich auf dem linken Ohr Vorsatzwörter präsentiert wurden. Obwohl es den Vpn nicht bewußt war, zogen die dargebotenen Vorsatzwörter dennoch Aufmerksamkeit ab, die dann für das Ausschalten des Kontrolllichtes fehlte, d.h. die Reaktionszeiten beim Ausschalten des Lichtes verlangsamten sich.

In *Reaktionszeitexperimenten* wurde die Schnelligkeit untersucht, mit der die Vpn auf vorgegebene günstige Gelegenheiten mit einer zielrealisierenden Handlung reagieren. In einem dieser Experimente wurden die günstigen Gelegenheiten nur kurzfristig präsentiert, und es wurde bestimmt, inwieweit es den Vpn dennoch gelang, davon Gebrauch zu machen. Vpn, die diese Gelegenheiten in Vorsätzen mit bestimmten Handlungen verknüpft hatten, gelang dies besser als Vpn, die sich nur ein verbindliches Ziel gesetzt hatten (bloße Absicht).

Die Ausführung der Vorsatzhandlung wurde schließlich auch unter Bedingungen untersucht, in denen die im Vorsatz spezifizierte Gelegenheit subliminal, d.h. unterhalb der Schwelle bewußter Wahrnehmung dargeboten wurde. Im einzelnen ging es dabei um die durch einen Vorsatz spezifizierte Handlung, sich bei einer unfreundlichen Person über eine erfahrene Beleidigung zu beschweren, sobald man dieser ansichtig wird. GOLLWITZER (im Druck) prüfte, ob bereits die subliminale Präsentation des Gesichts des Beleidigers Prozesse anregt, die die Ausführung der Beschwerde begünstigen. Die Vpn hatten positive und negative personenbeschreibende Adjektive zu lesen, die durch einen Lichtblitz eingeleitet wurden, der entweder (für die Vpn nicht bewußt erkennbar) das Gesicht des Beleidigers oder einer anderen neutralen Person enthielt. Im Vergleich zur neutralen Person wurden beim Gesicht des Beleidigers positive Adjektive deutlich langsamer gelesen, negative Adjektive geringfügig schneller. Das Aussprechen positiver Adjektive scheint angesichts des Beleidigers gehemmt, was sicherlich der Ausführung der Vorsatzhandlung entgegen-

kommt. Bemerkenswert ist, daß diese Hemmung durch eine subliminale Darbietung des Gesichts des Beleidigers erzielt wurde. Sie kann folglich nicht bewußt gewollt gewesen sein, sondern muß allein auf die Präsenz der im Vorsatz spezifizierten Gelegenheit (Gesicht des Beleidigers) zurückgeführt werden. Diese Ergebnisse dokumentieren damit eine direkte, nicht bewußt initiierte Kontrolle der Vorsatzhandlung durch die im Vorsatz spezifizierte Gelegenheit.

Die skizzierten Experimente verweisen auf verschiedene Effekte von Vorsätzen, die alle die Initiierung zielrealisierenden Handelns begünstigen. Entfalten Vorsätze diese Effekte auch im sogenannten „wirklichen Leben“ und erleichtern sie so das Verwirklichen von Absichten im Alltag? GOLLWITZER (im Druck) berichtet dazu folgendes: Studenten, die ihre über Weihnachten zu erledigenden Projekte (etwa die Absicht, eine alte Freundschaft wiederaufleben zu lassen) mit Vorsätzen ausstatteten, *wann, wo* und *wie* sie damit beginnen wollten, hatten nach Weihnachten ihre Projekte mit über doppelt so hoher Häufigkeit (62 Prozent vs. 22 Prozent) erledigt als Vpn ohne Vorsätze. Diese Zahlen galten auch für ein aufgetragenes Alltagsprojekt (rechtzeitig einen Brief zu schreiben und abzuschicken). Bittet man die eine Hälfte der Vpn, zur Verwirklichung dieses Projektes konkrete Vorsätze zu fassen, ist die Erledigungsrate bei diesen Vpn mehr als doppelt so hoch (71 Prozent vs. 32 Prozent) als bei den Vpn, die nicht explizit aufgefordert wurden, Vorsätze zu fassen.

In den FISHBEIN- und AJZEN-Modellen findet der Intentionstyp „Vorsatz“ keine Berücksichtigung. Bei den von diesen Autoren beschriebenen Intentionen handelt es sich um Zielintentionen (Absichten). Nach FISHBEIN und AJZEN setzt man sich mit Intentionen die Ausführung eines bestimmten Verhaltens oder das Erreichen eines Verhaltensergebnisses zum Ziel. Daß derartige Zielintentionen durch weitere Intentionen (Vorsätze) ergänzt werden können (müssen), die sich auf das *Wann, Wo* und *Wie* der Realisierung der Zielintention beziehen, wird nicht thematisiert. Dies ist insofern von Nachteil, als sich in den oben beschriebenen Studien zeigt, daß eine ergänzende Vorsatzbildung die Realisierungschance der Zielintention durch das Ingangsetzen einer Reihe verschiedener kognitiver Prozesse zu erhöhen vermag. Damit ignorieren die FISHBEIN- und AJZEN-Modelle eine wichtige, jeder Person zur freien Verfügung stehende Strategie der Erhöhung des Zusammenhangs von (Ziel-)Intentionen und Verhalten, nämlich das Fassen von Vorsätzen.

## 6. Weitere Diskussionspunkte

### 6.1 Die Veridikalität von Selbstberichten

Einstellungsforscher vergessen häufig, daß Antworten durch Tendenzen zur sozialen Erwünschtheit beeinflußt werden. Tatsächlich dienen Einstellungs- und Intentionsäußerungen von Personen jedoch häufig dazu, sich selbst oder anderen gegenüber ein möglichst positives Bild der eigenen Person zu zeichnen (zu den verschiedenen Funktionen von Einstellungen siehe

STAHLBERG & FREY, 1988, 1990b; STROEBE & JONAS, 1990). So werden Personen z. B. bereitwillig umweltbewußte Einstellungen/Intentionen äußern, weil sie diese Einstellungen für sozial erwünscht halten. Für konkretes Verhalten können dann die Kosten leicht den Nutzen der positiven Selbstdarstellung übersteigen. Deshalb fällt das Verhalten (insbesondere natürlich auch dann, wenn es nicht öffentlich erfolgt) sehr viel weniger umweltfreundlich aus als zuvor geäußerte Einstellungen oder Verhaltensintentionen.

Die Veridikalität von Selbstberichten ist außerdem ein Problem, wenn sie stellvertretend für direkt beobachtetes Verhalten erfaßt werden (vgl. WARSHAW et al., 1986; HESSING et al., 1988). So kann man z. B. nachweisen, daß Einstellungen und subjektive Normen mit selbstberichteter Steuerabgabe korrelieren, aber nicht mit dem tatsächlichen Verhalten. Dabei braucht die Abweichung nicht durch „strategisches“ Verhalten begründet zu sein; es kann auf vollkommen unbewußte Prozesse zurückzuführen sein, seine eigene Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit zu überschätzen (Dissonanzreduktion).

### 6.2 Ursachenanalyse (reason analysis)

Eine der aufregendsten Forschungen hinsichtlich einer nicht rationalen Beziehung zwischen Einstellungen und Verhalten ist die Arbeit von WILSON et al. (1989) über die Ursachenanalyse (reason analysis). WILSON und Kollegen gehen davon aus, daß Personen sehr oft keine richtigen bewußten Annahmen über die Gründe ihrer Einstellungen haben. Wenn sie Gründe für ihre Einstellungen angeben sollen, generieren sie Material, das mit dem tatsächlichen kognitiven Inhalt ihrer Einstellung nicht unbedingt korrespondieren muß. Eine sofortige Einstellungsmessung repräsentiert dann dieses saliente aber nicht repräsentative kognitive Material, was deshalb im nachfolgenden Verhalten nicht reflektiert wird. WILSON kann in einer Reihe von Forschungen nachweisen, daß die Korrelationen zwischen Einstellungen und Verhalten reduziert werden, wenn Personen die Gründe für bestimmte Einstellungen angeben (vgl. WILSON et al., 1989). Diese Effekte treten allerdings weniger auf, wenn auf die Affekt-Komponente rekruiert wird. Vermutlich werden durch die Anordnung von WILSON die kognitiven Aspekte einer Einstellung besonders salient, affektive Reaktionen dagegen weniger salient. Die Effekte sind offenbar vor allem dann relevant, wenn es affektiv-kognitive Inkonsistenzen gibt, was von MILLAR & TESSAR (1989) auch nachgewiesen wurde.

### 6.3 Verhaltensprognose bei mehreren Verhaltensalternativen

Bekannterweise kann man laut FISHBEIN und AJZEN bzw. AJZEN und MADDEN die positiven oder negativen Konsequenzen eines bestimmten Verhaltens betrachten und in Anbetracht der daraus erhaltenen positiven bzw. negativen Differenzen das Ausführen bzw. Unterlassen dieses Verhaltens vorhersagen. Vollkommen unabhängig davon wäre aber, inwieweit man gleichzeitig konkurrierende Verhaltensweisen oder Ziele und deren Realisierungen reflektiert und gegen das in Frage stehende Verhalten abwägt.

Oft haben Menschen mehrere Verhaltens-Optionen, die mehr oder weniger funktionale Äquivalenz besitzen. Bei mehreren Verhaltensalternativen sollte man daher eine Reaktionshierarchie berücksichtigen. So sind sicher bei vielen Menschen durchaus positive Einstellungen zum umweltbewußten Verhalten, soziale Normen, die umweltbewußtes Verhalten vorschreiben, und die Motivation, diesen soziale Normen genüge zu tun, vorhanden. Allerdings konkurrieren diese Kognitionen und Affekte oft mit anderen Kognitionen und Affekten, wie z. B. Trägheitsmotiven, Selbsterhöhungsmotiven oder materiellen Anreizen und Motiven. Umweltbewußtsein wird z. B. meist hoch bewertet, doch oft haben letztlich Egoismus, Trägheit oder Sparsamkeit bzw. Geiz noch einen höheren Stellenwert und bewirken, daß sich Menschen nicht umweltbewußt verhalten. Umweltbewußtsein verliert in solchen Situationen an Salienz. Diese Aspekte der Priorität bzw. Hierarchie von Verhaltensalternativen wird in den vorliegenden Modellen u. E. bisher vernachlässigt. Es wird lediglich von positiven Einstellungen zur Intention bzw. positiven Sozialnormen ausgegangen. Die Ausgangsfrage ist, unter welchen Bedingungen sich z. B. eine positive Einstellung zur Umwelt in Konkurrenz zu anderen positiven Einstellungen durchsetzt. Insofern wäre es gut, jeweils auch die nächstrangigen Verhaltensalternativen und deren Vor- und Nachteile zu erfassen. Denn bei etwa gleich attraktiven Alternativen entscheidet man vermutlich danach, welche mit den potentiell größten Nachteilen verbunden ist.

### 6.4 Relevanz der Modelle für andere Disziplinen

Die Problematik der Einstellungs-Verhaltens-Änderung und der Verhaltensprognose ist vor allem relevant für die Wirtschaftswissenschaften, denn hier geht es darum, das auch Verhalten von Konsumenten, Unternehmern, Sparern, Steuerzahlern, Innovatoren, Aktionären vorherzusagen (vgl. z. B. FREY & GÜLKER, 1987). Damit es aufgrund bestehender Einstellungen über Intentionen zur Initiierung und Durchführung von Kauf- oder Verkaufsverhalten kommt, bedarf es konkreter Vorstellungen über das Wann, Wo und Wie des geplanten Verhaltens (vgl. den Abschnitt über Vorsätze). Ohne diese Operationalisierungen bleiben Personen in Zielen, Plänen, Erwartungen, Wünschen und Intentionen stecken. Dies ist eine wichtige Erkenntnis, die in der Verhaltensforschung und in der Ökonomie immer dann vernachlässigt wird, wenn man davon ausgeht, daß sich aus Stimmungen, Erwartungen oder Einstellungen unmittelbare Verhaltensvorhersagen ableiten lassen.

### 6.5 Verhalten als Determinante von Einstellungen

Während des ganzen Kapitels wurde immer wieder die Bedeutung von Einstellungen als motivationale Größe für Verhalten betont; es sei allerdings darauf hingewiesen, daß eine Vielzahl von Forschungsarbeiten na-

türlich den umgekehrten Weg gegangen ist, indem untersucht wurde, welche Auswirkungen Verhalten auf Einstellungen hat. Diese Forschungen, die insbesondere im Bereich der Selbstwahrnehmungstheorie, der Dissonanztheorie und der Impression-Management-Theorie abgehandelt wurden, sind relativ konsistent (vgl. als Überblick TESSER & SHAVER, 1990).

## Literatur

- ABELSON, R. P. & LEVI, A. (1985): Decision making and decision theory. In: G. LINDZEY & E. ARONSON (Hg.), *Handbook of Social Psychology*, 231-309. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- AJZEN, I. (1982): On behaving in accordance with one's attitudes. In: M. P. ZANNA, E. T. HIGGINS & C. P. HERMAN (Hg.), *Consistency in Social Behavior: The Ontario symposium 2*, 3-15. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- AJZEN, I. (1985): From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. In: J. KUHL & J. BECKMANN (Hg.), *Action Control*, S. 11-39. Berlin, Heidelberg, New York, Tokyo: Springer.
- AJZEN, I. & FISHBEIN, M. (1970): The prediction of behavior from attitudinal and normative variables. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 466-487.
- AJZEN, I. & FISHBEIN, M. (1977): Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- AJZEN, I. & FISHBEIN, M. (1980): *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood-Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- AJZEN, I. & MADDEN, T. J. (1986): Prediction of goal directed behavior: attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453-474.
- AJZEN, I., TIMKO, C. & WHITE, J. B. (1982): Self-monitoring and the attitude-behavior relation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 426-435.
- AJZEN, I., WHITE, J. B. & TIMKO, C. (1982): Direct experience, confidence, and the attitude-behavior relation. Unpublished manuscript, University of Massachusetts.
- BAGOZZI, R. P. & BURNKRAUT, R. E. (1979): Attitude organization and the attitude-behavior relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 913-929.
- BANDURA, A. (1977): Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- BANDURA, A. (1982): Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, 122-147.
- BANDURA, A., ADAMS, N. E. & BEYER, J. (1977): Cognitive processes mediating behavioral change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 125-239.
- BEM, D. J. & ALLEN, A. (1974): On predicting some of the people some of the time: The search for cross-situational consistencies in behavior. *Psychological Review*, 81, 506-520.
- BENTLER, P. M. & SPECKART, G. (1979): Models of attitude-behavior relations. *Psychological Review*, 86, 452-464.
- BENTLER, P. M. & SPECKART, G. (1981): Attitudes „cause“ behaviors: A structural equation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 226-238.
- BOYD, B. & WANDERSMAN, A. (1991): Predicting Undergraduate Condom Use with FISHBEIN and AJZEN and the Triands Attitude-Behavior Models: Implication for Public Health Interventions. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 22, 1810-1830.
- BUMPASS, L. & WESTOFF, C. (1969): *The later years of child bearing*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- COREY, S. M. (1937): Professed attitudes and actual behavior. *Journal of Educational Psychology*, 28, 271-280.
- DAVIDSON, A. R. & JACCARD, J. J. (1979): Variables that moderate the attitude-behavior relation: Results of a longitudinal survey. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1364-1376.
- DUVAL, S. & WICKLUND, R. A. (1972): *A Theory of Objective Self-Awareness*. New York: Academic Press.
- EAGLY, A. H. & CHAIKEN, S. (im Druck): *The psychology of attitudes*. Ft. Worth, TX: Harcourt, Brace, Jovanovich.
- FAZIO, R. H. & ZANNA, M. P. (1978): Attitudinal qualities relating to the strength of the attitude-behavior relationship. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 398-408.
- FAZIO, R. H. & ZANNA, M. P. (1981): Direct experience and attitude-behavior consistency. In: L. BERKOWITZ (Hg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 14, S. 162-202. New York: Academic Press.
- FAZIO, R. H., CHEN, J., MCDONEL, E. C. & SHERMAN, S. J. (1982): Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 339-357.
- FISHBEIN, M. & AJZEN, I. (1974): Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review*, 81, 59-74.
- FISHBEIN, M. & AJZEN, I. (1975): *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- FISHBEIN, M. & COOMBS, F. S. (1974): Basis for decision: an attitudinal analysis of voting behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 95-124.
- FREDRICKS, A. J. & DOSSETT, K. L. (1983): Attitude-behavior relations: A comparison of the FISHBEIN-AJZEN and the BENTLER-SPECKART models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 501-512.
- FREY, D. (1986): Recent research on selective exposure to information. In: L. BERKOWITZ (Hg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 19, 41-80. Orlando: Academic Press.
- FREY, D. & GÜLKER, G. (1987): Psychologie und Volkswirtschaftslehre: Möglichkeiten einer interdisziplinären Zusammenarbeit. In: E. BOETTCHER, P. HERDER-DORNREICH & K. E. SCHENK (Hg.), *Jahrbuch für neue politische Ökonomie*, S. 168-191. Tübingen: Siebeck-Mohr.
- GOLLWITZER, P. M. (1990): Action phases and mind-sets. In: E. T. HIGGINS & R. M. SORRENTINO (Hg.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*, 2, 53-92. New York: Guilford Press.
- GOLLWITZER, P. M. (1991 a): Handlungsphasen und Bewußtseinslagen. In: D. FREY (Hg.), *Bericht über den 37. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Kiel 1990: Band II*. Göttingen: Hogrefe.
- GOLLWITZER, P. M. (1991 b): Abwägen und Planen. Bewußtseinslagen in verschiedenen Handlungsphasen. Göttingen: Hogrefe.
- GOLLWITZER, P. M. (im Druck): The intention-to-behavior process. In: M. HEWSTON & W. STROEBE (Hg.), *European Review of Social Psychology* 4. Chichester: J. Wiley & Sons.
- GOLLWITZER, P. M. & HECKHAUSEN, H. (1987): Breadth of attention and the counterplea heuristic: Further evidence on the motivational and volitional mind-set distinction. Max-Planck-Institut für psychologische Forschung: München. Unveröffentlichtes Manuskript.
- GOLLWITZER, P. M. & KINNEY, R. F. (1989): Effects of deliberative and implemental mind-sets on the illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 531-542.
- GOLLWITZER, P. M., HECKHAUSEN, H. & STELLER, B. (1990): Deliberative and implemental mind-sets: Cognitive tuning toward congruous thoughts and information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1119-1127.
- HECKHAUSEN, H. (1990): *Motivation und Handeln*. Heidelberg: Springer.

- HECKHAUSEN, H. & GOLLWITZER, P.M. (1987): Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11, 101-120.
- HEIDER, F. (1958): *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- HESSING, D.J., ELFFERS, H. & WEIGEL, R.H. (1988): Exploring the limits of self-reports and reasoned action: An investigation of the psychology of tax evasion behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 405-413.
- JACCARD, J., HELBIG, D.W., WAN, C.K., GUTMAN, M.A. & KRITZ-SILVERSTEIN, D.C. (1989): Individual differences in attitude-behavior consistency: the prediction of contraceptive behavior. *Journal of Applied Social Psychology*.
- KAHNEMANN, D. & TVERSKY, A. (1984): Choices, values and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- KENDZIERSKI, D. & LAMASTRO, V.D. (1988): Reconsidering the role of attitudes in exercise behavior: A decision theoretic approach. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 737-759.
- KUHL, J. (1981): Motivational and functional helplessness: The moderating effect of state versus action orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 155-170.
- KUHL, J. (1982): Action- vs. state-orientation as a mediator between motivation and action. In: W.HACKER, W.VOPERT & M.VON CRANACH (Hg.), *Cognitive and motivational aspects of action*. Amsterdam, NL: North-Holland Publishing Co.
- LA PIERE, R.T. (1934): Attitudes vs. Actions. *Social Forces*, 13, 230-237.
- LEFCOURT, H.M. (1982): *Locus of control: Current trends in theory and research* (2nd Ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- LEWIN, K. (1946): Action research and minority problems. *Journal of Social Issues*, 2, 34-46.
- LEWIN, K. (1951): *Field theory in social science*. New York: Harper.
- LISKA, J. (1978): Situational and topical variations in credibility criteria. *Communication Monographs*, 45, 85-92.
- LISKA, A.E. (1984): A critical examination of the causal structure of the FISHBEIN/AJZEN attitude-behavior model. *Social Psychology Quarterly*, 47, 61-74.
- MADDUX, J.E. & ROGERS, R.W. (1983): Protection motivation and self efficacy: A revised theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 469-479.
- MADDUX, J.E., NORTON, L.W. & STOLTENBERG, C.D. (1986): Self-efficacy expectancy, outcome expectancy, and outcome value: Relative effects on behavioral intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 783-789.
- MANSTEAD, A.S.R., PROFITT, C. & SMART, J.L. (1983): Predicting and understanding mothers' infant feeding intentions and behavior: Testing the theory of reasoned action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 657-671.
- MCCAUL, K.D., O'NEILL, H.K. & GLASGOW, R.E. (1988): Predicting the performance of dental hygiene behaviors: an examination of the FISHBEIN and AJZEN model and self-efficacy expectations. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 114-128.
- MILLAR, M.G. & TESSER, A. (1989): The effects of affective-cognitive consistency and thought on attitude behavior relations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 189-202.
- MILLER, N.E. (1944): Experimental studies of conflict. In: J.McV.HUNT (Hg.), *Personality and the behavior disorders*. New York: Ronald Press.
- NEWTON, N. & NEWTON, M. (1950): Relationship of ability to breast feed and maternal attitudes toward breast feeding. *Pediatrics*, 11, 869-875.
- NORMAN, R. (1975): Affective-cognitive consistency, attitudes, conformity, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 83-91.
- ORTH, B. (1985): Bedeutsamkeitsanalyse bilinearer Einstellungsmodelle. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 18, 1, 152-159.
- OSNABRÜGGE, G., STAHLBERG, D. & FREY, D. (1985): Die Theorie der kognizierten Kontrolle. In: D.FREY & M.IRLE (Hg.), *Theorien der Sozialpsychologie*. Band III: Motivations- und Informationsverarbeitungstheorien, 127-175. Bern: Huber.
- PAGEL, M.D. & DAVIDSON, A.R. (1984): A Comparison of Three Social-Psychological Models of Attitude and Behavioral Plan: Prediction of Contraceptive Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 3, 517-533.
- REGAN, D.T. & FAZIO, R.H. (1977): On the consistency between attitudes and behavior: Look to the method of attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 28-45.
- ROGERS, R.W. (1983): Cognitive and psychological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. In: J.T.CACIOPPO & R.E.PETTY (Hg.), *Social Psychophysiology: A Sourcebook*, 153-176. New York: Guilford Press.
- RONIS, D.L. & KAISER, M.K. (1989): Correlates of breast self-examination in a sample of college women: Analyses of linear structural relations. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 1068-1084.
- ROSCH, M. & FREY, D. (1987): Soziale Einstellungen. In: D.FREY & S.GREIF (Hg.), *Sozialpsychologie: Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen*, S.296-305. München-Wien-Baltimore: Urban & Schwarzenberg.
- ROSENBERG, M.J. (1968): Hedonism, inauthenticity, and other goads toward expansion of a consistency theory. In: R.P.ABELSON, E.ARONSON, W.J.MCGUIRE, T.M.NEWCOMB, M.J.ROSENBERG & P.H.TANNENBAUM (Hg.), *Theories of Cognitive Consistency: A sourcebook*, 73-111. Chicago: Rand McNally.
- ROSENBERG, M.J. & HOVLAND, C.I. (1960): Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. In: C.I.HOVLAND & M.J.ROSENBERG (Hg.), *Attitude Organization and Change*, New Haven: Yale University Press.
- ROTTER, J.B. (1966): Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (1, Whole No.609).
- SARVER, V.T., Jr. (1983): AJZEN and FISHBEIN's „theory of reasoned action“: A critical assessment. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 13, 155-163.
- SCHIFTER, D.B. & AJZEN, I. (1985): Intention, perceived control, and weight loss: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 843-851.
- SCHLEGEL, R.P. (1975): Multidimensional measurement of attitude towards smoking marijuana. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 7, 387-396.
- SCHLEGEL, R.P. & DiTECCO, D. (1982): Attitudinal structures and the attitude-behavior relation. In: M.P.ZANNA, E.T.HIGGINS & C.P.HERMAN (Hg.), *Consistency in Social Behavior: The Ontario symposium 2*, 17-49. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- SCHLEGEL, R.P. & D'AVERNAS, J.R., ZANNA, M., DiTECCO, D. & MANSKE, S.R. (1987): Predicting alcohol use in young adult males: A comparison of the FISHBEIN-AJZEN Model and Jessor's Problem Behavior Theory. *Drugs Soc.: Journal of Contemporary Issues*, 1, 7-24.
- SEJWACZ, D., AJZEN, I. & FISHBEIN, M. (1980): Predicting and understanding weight loss: Intentions, behaviors, and outcomes. In: I.AJZEN & M.FISHBEIN (Hg.), *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- SHERMAN, S.J. (1980): On the self-erasing nature of errors of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 211-221.
- SHTILERMAN, M. (1982): The influence of decision making process on the relationship between attitudes, intentions, and behavior. Unpublished master's thesis. Tel-Aviv University.
- SIMON, H.A. (1981): *Entscheidungs-Verhalten in Organisationen*. Landsberg am Lech.
- SMETANA, J.G. & ADLER, N.E. (1980): FISHBEIN's value x expectancy model: An examination of some assumptions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 89-96.

- SNYDER, M. (1974): Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.
- SNYDER, M. (1977): When believing means doing: A cognitive social psychology of action. American Psychological Association. San Francisco, Calif.
- SNYDER, M. (1982): When believing means doing: Creating links between attitudes and behavior. In: M. P. ZANNA, C. P. HERMAN & E. T. HIGGINS (Hg.), *Consistency in social behavior: The Ontario Symposium*, 2, 105-130. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- SNYDER, M. & SWANN, W. B., Jr. (1976): When actions reflect attitudes: The politics of impression management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1034-1042.
- SPECKART, G. & BENTLER, P. M. (1982): Application of attitude-behavior models to varied content domains. *Academic Psychology Bulletin*, 4, 453-465.
- STAHLBERG, D. & FREY, D. (1988): Attitudes I: Structure, Measurement and Functions. In: M. HEWSTONE, W. STROEBE, J.-P. CODOL & G. M. STEPHENSON (Hg.), *Introduction to Social Psychology: A European Perspective*, p.142-166. Oxford: Basil Blackwell Ltd.
- STAHLBERG, D. & FREY, D. (1990a): Erwartungsbildung und Erwartungsveränderung bei Börsenakteuren. In: P. MAAS & J. WEIBLER (Hg.), *Börse und Psychologie - Plädoyer für eine neue Perspektive*, S.102-139. Köln: Deutscher Institutsverlag.
- STAHLBERG, D. & FREY, D. (1990b): Einstellungen I: Struktur, Messungen und Funktionen. In: W. STROEBE, M. HEWSTONE, J.-P. CODOL & G. M. STEPHENSON (Hg.), *Sozialpsychologie: Eine Einführung*, S.144-170. Berlin, Heidelberg: Springer.
- STROEBE, W. & JONAS, K. (1990): Einstellungen II: Strategien der Einstellungsänderung. In: W. STROEBE, M. HEWSTONE, J.-P. CODOL & G. M. STEPHENSON (Hg.), *Sozialpsychologie: Eine Einführung*, S.171-205. Berlin, Heidelberg: Springer.
- TAJFEL, H. (1978): *Differentiation between social groups*. London: Academic Press.
- TESSER, A. & SHAFFER, D. R. (1990): Attitudes and attitude change. *Annual Review Psychology*, 41, 479-523.
- TRIANDIS, H. C. (1977): *Interpersonal behavior*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- VINOKUR-KAPLAN, D. (1978): To have - or not to have - another child: Family planning attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 8, 29-46.
- WARSHAW, P. R., CALANTONE, R. & JOYCE, M. (1986): A field application of the FISHBEIN and AJZEN intention model. *Journal of Social Psychology*, 126, 135-136.
- WICKER, A. W. (1969): Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25, 41-47.
- WICKLUND, R. A. (1975): Objective self-awareness. In: L. BERKOWITZ (Hg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 8, 238-275. New York: Academic Press.
- WILSON, T. D., DUNN, D. S., KRAFT, D. & LISLE, D. J. (1989): Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. *Advances of Experimental Social Psychology*, 22, 287-343.
- WORTMANN, K., STAHLBERG, D. & FREY, D. (1988): Energiesparen. In: D. FREY, C. GRAF HOYOS & D. STAHLBERG (Hg.), *Angewandte Psychologie. Ein Lehrbuch*, S.298-316. München: Psychologie Verlags Union.
- WURTELE, S. K. (1988): Increasing women's calcium intake: the role of health beliefs, intentions, and health value. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 627-639.
- ZANNA, M. P., OLSON, J. M. & FAZIO, R. H. (1980): Attitude-behavior consistency: An individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 432-440.
- ZANNA, M. P. & FAZIO, R. H. (1982): The attitude-behavior relation: Moving toward a third generation of research. In: M. P. ZANNA, E. T. HIGGINS and C. P. HERMAN (Hg.), *Consistency in Social Behavior: The Ontario symposium*, 2, Hillsdale, NJ: Erlbaum.

## Schlußwort der Herausgeber

Der Stand der Theorienbildung in der Psychologie und Sozialpsychologie (auch der Theorien, die diesem überarbeiteten Band dargestellt wurden) entspricht in vielem natürlich nicht dem Ideal, wie es z. B. POPPER in der Formulierung der Struktur einer guten Theorie postuliert. Diesen Zustand kann man beklagen und kann an den Theorien (zu Recht) vieles kritisieren oder gar resignieren, daß die Psychologie nie den Stand erreicht, den einige naturwissenschaftliche Theorien möglicherweise erreichen. U. E. sollte man aber den nicht immer befriedigenden Zustand unserer Theorien mit einer anderen Geisteshaltung begegnen, nämlich daß man ihn als Herausforderung betrachtet und in konstruktiv kritischer Weise Theorien modifiziert, revidiert, mehrere Theorien zu einer allgemeinen integriert usw. Theoretisches Arbeiten dieser Art ist oft wichtiger als Experimente durchzuführen. Unsere Wissenschaft verlangt nach mehr Theorienreflexion.

Sicherlich mag der eine oder andere Leser, der sich mit den Theorien der Sozialpsychologie zum erstenmal beschäftigt, frustriert worden sein: a) aufgrund der Fülle des empirischen Materials (wobei die Darstellungen der Theorien in diesem Band natürlich nur einen Bruchteil des veröffentlichten Materials berücksichtigen können!), b) aufgrund der teilweisen Inkonsistenz von Forschungsergebnissen, c) aufgrund der Vielfalt von Theorien (einige mit kleinem, andere mit großem Anwendungsbereich) und d) aufgrund der Tatsache, daß man für jedes widersprüchliche Ergebnis doch immer Erklärungsmöglichkeiten einer Theorie finden kann. Zur Verwirrung mag für den in der Sozialpsychologie noch nicht erfahrenen Leser auch beitragen, daß oft versucht wird, ein und dasselbe Phänomen mit verschiedenen Theorien zu erklären. Frustriert werden wohl vor allem Personen sein, die an sogenannten monokausalen Erklärungen orientiert sind und die letztlich auch eine simple Erklärungswelt einer komplexen vorziehen.

Sicherlich mag zu der Unzufriedenheit auch beitragen, daß wir in der Sozialpsychologie (aber auch in anderen Disziplinen der Psychologie) oft Begriffsverwirrungen haben und unterschiedliche Forscher denselben Sachverhalt mit verschiedenen Wörtern benennen. Dieses hat aber die Sozialpsychologie - wie gesagt - sowohl mit anderen Disziplinen innerhalb der Psychologie als auch mit Disziplinen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (ja teilweise auch der Naturwissenschaften) gemein. Der mit Theorien eher Vertraute wird allerdings schnell konstatieren, daß es weder bezüglich der Begriffe eine Wahrheit gibt (nur Personen, die von der Informationsflut überlastet sind, rufen nach Begriffsdogmatismus) noch innerhalb der Theorien. Theorien sind nie perfekt und müssen immer aufs neue verfeinert und verbessert werden. Die Herausforderung an alle Studierenden der Sozialwissenschaften ist die, mögliche auftauchende Frustra-