

Entscheidungsabhängige Bewertungen als Funktion akkommodativer Flexibilität

Waldemar Kühn

Dissertation zur Erlangung der
naturwissenschaftlichen Doktorwürde
des Fachbereichs I der Universität Trier

Gutachter:
Prof. Dr. Jochen Brandtstädter
Dr. Horst Gräser

2008

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung	III
1 Einleitung	1
2 Kognitive Tendenzen im Bewertungsurteil	7
2.1 Dissonanztheorie.....	7
2.2 Soziale Kognitionsforschung.....	19
2.2.1 Studien zur Bedeutung der Irreversibilität bei Umwertungen.....	19
2.2.2 Freie Entscheidung oder Zuweisung: <i>endowment</i> -Effekt und <i>ownership</i> -Effekt.....	25
2.2.3 Hedonische Tretmühle und Adaptations-Level Theorie.....	28
2.3 Selbsttäuschung und motiviertes Denken: Die Konzeption von Mele.....	32
2.4 Zusammenfassung.....	43
3 Das Assimilations-Akkommodations-Modell	46
3.1 Assimilative Aktivitäten.....	48
3.2 Akkommodative Prozesse.....	56
3.3 Der Übergang von assimilativen zu akkommodativen Prozessen: Moderierende Faktoren und Zusammenwirken der beiden Modi.....	59
3.4 Kognitive Funktionslage im assimilativen Modus.....	63
3.5 Kognitive Funktionslage im akkommodativen Modus.....	65
3.6 Zusammenfassung.....	68
4 Die Bewertung von Entscheidungsalternativen aus Sicht des Assimilations-Akkommodations-Modells	70
4.1 Kognitive Tendenzen in Bewertungen als Ausdruck des akkommodativen Modus.....	70
4.2 Empirische Vorhersagen.....	75
5 Studie 1: Umwertung von Alternativen nach irreversiblen Entscheidungen	76
5.1 Fragestellung.....	76
5.2 Methode.....	77
5.2.1 Stichprobe.....	77
5.2.2 Vorgehen.....	77
5.3 Ergebnisse.....	78
5.3.1 <i>Spreading</i> -Effekt.....	78
5.3.2 Differentielle Befunde: Flexibilität und Reueneigung.....	79
5.4 Zusammenfassung.....	83

6 Studie 2: Aufwertung irreversibel zugewiesener Eigenschaften	84
6.1 Fragestellung.....	84
6.2 Methode.....	85
6.2.1 Stichprobe.....	85
6.2.2 Vorgehen.....	85
6.3 Ergebnisse.....	87
6.3.1 Selbstzuschreibung und Aufwertung nach irreversibler Zuschreibung.....	88
6.3.2 Anpassungsindex (AI): Kopplung von Selbstzuschreibung und Aufwertung nach irreversibler Zuweisung.....	88
6.4 Zusammenfassung.....	92
7 Studie 3: Aufwertung des Studienortes Trier	93
7.1 Fragestellung.....	93
7.2 Methode.....	93
7.2.1 Überblick.....	93
7.2.2 Stichprobe.....	94
7.2.3 Vorgehen.....	95
7.2.3.1 Vorgehen zum Messzeitpunkt 1.....	95
7.2.3.2 Vorgehen zum Messzeitpunkt 2.....	95
7.3 Ergebnisse.....	97
7.3.1 Vorbereitende Analysen.....	97
7.3.2 Zufriedenheitsurteile.....	98
7.3.3 Anpassungsindex (AI).....	102
7.4 Zusammenfassung.....	106
8 Entscheidungsabhängige Bewertungen als Funktion akkommodativer Flexibilität	108
8.1 Tendenziöse Bewertungen im akkommodativen Modus.....	108
8.2 Zur Rationalität tendenziöser Bewertungen.....	114
Literatur	116

Vorbemerkung

Viele Personen haben zu dieser Arbeit beigetragen. Mein Dank geht insbesondere an Prof. Dr. Jochen Brandtstädter, Prof. Dr. Anselm Winfried Müller, Prof. Dr. Klaus Rothermund, Dr. Dirk Kranz, Dr. Horst Gräser und Carmen Thomas.

Trier, Januar 2008

Waldemar Kühn

Kapitel 1 Einleitung

Aufmerksame Beobachter bemerken manchmal, dass sie bestimmte Dinge anders sehen und bewerten als sie es einst getan haben. Was aber auch der aufmerksamste Beobachter nicht beobachten kann, das ist der Prozess, durch den es zu solchen Neubewertungen gekommen ist. Das liegt nicht etwa daran, dass er zur betreffenden Zeit zufälligerweise abgelenkt gewesen wäre, vielmehr daran, dass die betreffenden Prozesse nicht bewusst sind, weil sie nicht bewusst sein *können*. Man könnte also umgekehrt sagen: Wäre er nicht phasenweise abgelenkt gewesen, wäre es vermutlich nicht zu den Neubewertungen gekommen. Natürlich bemerken wir manchmal bewusst, dass wir etwas Wichtiges übersehen haben oder dass wir einen Denkfehler gemacht haben. Oder wir bekommen eine neue Information, die die Sache in ein neues Licht rückt. Solche Fälle sind hier nicht gemeint. Gemeint sind hier allmähliche Veränderungen der Bewertung, die, so die Hypothese der vorliegenden Arbeit, immer dann zu erwarten sind, wenn man sich mit einer Situation abfinden muss, weil an dieser Situation nichts mehr zu ändern ist. Die genannten Änderungen der Bewertung zeigen sich normalerweise nicht, wenn man mit der bewerteten Sache von vornherein zufrieden war und wenn es daher keinen „Grund“ für eine Umwertung gibt. Normalerweise finden sich die hier betrachteten Umwertungen, wenn man feststellt, dass der Status Quo unbefriedigend, aber unabänderlich ist, wenn also ein *starkes Motiv* für eine Umwertung vorliegt. Ohne den Umstand der *Unabänderlichkeit* würde die Unzufriedenheit einfach zu einem Umtausch oder einer anderen korrektiven Maßnahme führen. Wenn dies aber nicht möglich ist, dann „motiviert“ die Unzufriedenheit eine Neubewertung der Situation. Warum aber *müssen* die genannten Umwertungen unbewusst sein? Sie müssen unbewusst sein, da Bewertungen Urteile sind und damit einen Wahrheitsanspruch haben. Ein Apfel wird nicht rot, weil ich rote Äpfel mag. Ebenso wenig werden die Trauben sauer, weil ich sie nicht erreichen kann. In dem Maße, in dem man bemerkt, dass sich das Urteil über die Trauben alleine aufgrund ihrer Unerreichbarkeit verschiebt, in dem Maße wird die Überzeugung, sie seien wirklich sauer, untergraben.

Eine Sache *anders sehen* und *anders bewerten*, weil man unabänderlich mit dieser Sache leben muss, das sind die Themen der vorliegenden Arbeit. Das Phänomen kommt häufig vor, in schwächerer Form ist es alltäglich. Würde man sie fragen, würden die meisten Menschen

wohl antworten, sie kennen das Phänomen, bei ihnen komme es aber nicht vor. Dass es solche tendenziösen Bewertungen aber tatsächlich gibt, ist seit langem bekannt. Als einer der ersten hat Brehm (1956) sie experimentell nachgewiesen. Seine Probandinnen konnten als Belohnung für die Teilnahme am Experiment zwischen zwei Wertgegenständen wählen. Nach der Entscheidung zeigten sie eine Aufwertung der gewählten Alternative und gleichzeitig eine Abwertung der abgewählten Alternative. Brehm nannte dieses Umwertungsmuster *spreading apart of alternatives* und interpretierte es als ein Mittel zur Reduktion der kognitiven Dissonanz nach Entscheidungen. Die Dissonanz ergibt sich aus dem gleichzeitigen Bestehen der Kognitionen „Ich habe A gewählt“, „A hat schlechte Aspekte“ und „B hat gute Aspekte“. Wird eine der Überzeugungen dekonstruiert, dann mindert sich die kognitive Dissonanz. Der *spreading*-Effekt zeige an, dass die beiden letztgenannten Überzeugungen dekonstruiert worden sind und sei somit als ein Mechanismus der Dissonanzreduktion aufzufassen.

In der vorliegenden Arbeit wird der *spreading*-Effekt in unterschiedlichen experimentellen Zusammenhängen nachgewiesen. Im Gegensatz zur Interpretation Brehms soll er hier aber nicht als ein rein kognitives Phänomen aufgefasst werden. Solche Bewertungstendenzen lassen sich erst dann richtig einordnen, wenn man sie vor dem Hintergrund ihrer Funktionalität für die Handlungsführung betrachtet. Funktional werden beschönigende Bewertungen dann, wenn sich an der aktuellen Situation nichts mehr ändern lässt und wenn eine fortbestehende Bindung an eine unerreichbare Alternative zur Vergeudung von Ressourcen führt und zu einer sinnlosen Belastung für die Person wird. Diese handlungstheoretische Interpretation von *spreading*-Effekten ist aus dem Assimilations-Akkommodations-Modell abgeleitet, einem Modell der Entwicklungsregulation, das neben der Verfolgung von persönlich wichtigen Zielen (*Assimilation*) insbesondere auch die Fähigkeit zur Ablösung von unerreichbar gewordenen Zielen (*Akkommodation*) in den Mittelpunkt seiner Überlegungen stellt (Brandtstädter, 1989; Brandtstädter & Rothermund, 2002a, Brandtstädter, 2007). Aus dem Modell lassen sich verschiedene Parameter ableiten, die die Stärke von *spreading*-Effekt vorhersagen sollten. Lassen sich diese Zusammenhänge nachweisen, dann ist das im Umkehrschluss ein Argument für die Richtigkeit der handlungstheoretischen Interpretation. Dem Assimilations-Akkommodations-Modell zufolge sind *spreading*-Effekte einer akkommodativen Phase der Zielablösung zuzuordnen und sollten sich dementsprechend in dem Ausmaß zeigen, in dem eine akkommodative kognitive Funktionslage vorherrscht. *Spreading*-Effekte sollten sich also *erstens* stärker zeigen, wenn

die Entscheidung *irreversibel* ist, ein situativer Parameter der Stärke akkommodativer Tendenzen. Bei irreversiblen Entscheidungen sollte die Stärke von *spreading*-Effekten *zweitens* von einem *dispositionellen* Parameter akkommodativer Prozesse abhängen. Die Disposition *Flexibilität der Zielanpassung* erfasst die Fähigkeit, sich von unerreichbar gewordenen Zielen zu lösen und neuen, erfolgversprechenderen Zielen zuzuwenden (Brandtstädter & Renner, 1990). *Spreading*-Effekte sollten sich nach irreversiblen Entscheidungen also vor allem bei solchen Personen zeigen, die über eine hohe *Flexibilität der Zielanpassung* verfügen. Das Assimilations-Akkommodations-Modell ist aber ein Phasenmodell der Entwicklungsregulation: Treten Schwierigkeiten bei der Zielverfolgung auf, dann werden zunächst die Anstrengungen verstärkt, eventuelle alternative Mittel und Wege der Zielerreichung gesucht oder kompensierende Maßnahmen ergriffen. Auch solche assimilativen Aktivitäten haben eine dispositionelle Grundlage: Die *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* bestimmt über Ausmaß und Dauer solcher reaktanten korrektiven Bemühungen (Brandtstädter & Renner, 1990). Da aber assimilativer und akkommodativer Modus in einem antagonistischen Verhältnis zueinander stehen und sich gegenseitig inhibieren, bestimmt die *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* auch über das Einsetzen akkommodativer Prozesse. *Drittens* sollten sich also die beschriebenen akkommodativen Umwertungen in geringerem Ausmaß bei *hartnäckigen* Personen zeigen. In der vorliegenden Arbeit werden also sehr spezifische Vorhersagen bezüglich des Auftretens von *spreading*-Effekten gemacht. Sollten sich diese Vorhersagen bestätigen lassen, dann würde das für die hier vertretene handlungstheoretische Interpretation von *spreading*-Effekten sprechen, gleichzeitig aber auch eine wichtige Funktion akkommodativer Prozesse aufdecken. Eine solche Neuinterpretation hätte auch theoretische Konsequenzen: Während z.B. kognitive Konsistenztheorien wie die Dissonanztheorie grundsätzlich eine Motivation zur Dissonanzminderung unterstellen, lassen sich aus dem Assimilations-Akkommodations-Modell Umstände ableiten, die solche Beschönigungen hemmen oder sogar zu einer Abwertung der aktuellen Situation führen. Dies sollte insbesondere dann der Fall sein, wenn in der aktuellen Situation starke Motive unbefriedigt bleiben und wenn es Möglichkeiten zu einer Korrektur der aktuellen Verhältnisse gibt. In einem solchen Fall hätte die Abwertung der jeweiligen Situation den funktionalen Wert, Anreize für eine Änderung zu schaffen und somit assimilative Aktivitäten zu motivieren.

In zwei weiteren Aspekten hebt sich diese Untersuchung von vorangegangenen Arbeiten ab: Zum einen sollten sich der hier vertretenen Position zufolge keine wesentlichen Unterschiede für die Umwertung von Alternativen ergeben, wenn diese Alternativen nicht selbst gewählt wurden, sondern der Person durch eine Zuweisung zugekommen sind. Wichtiger ist aus vorliegender Sicht, dass die Zuweisung nicht zurückgewiesen werden kann, also irreversibel ist, und dass die zugewiesenen Alternativen für die Person eine hohe Bedeutung haben. In der zweiten und dritten Studie (Kapitel 6 bzw. 7) werden daher keine selbst getroffenen Entscheidungen, sondern Zuweisungen untersucht. Auch dieser Standpunkt lässt sich mit der hier vertretenen funktionalistischen Sichtweise begründen.

Zum zweiten werden in der vorliegenden Arbeit erste Hinweise auf zugrunde liegende Prozesse gegeben. Wie bereits angedeutet, liegen den hier untersuchten Umwertungen entsprechende Veränderungen der mentalen Repräsentation der Alternativen zugrunde. In der vorliegenden Arbeit wird auf zwei grundsätzliche Ansatzpunkte solcher Rekonstruktionen und auf deren Interdependenz eingegangen: Zum einen können den Alternativen bestimmte Attribute mehr oder weniger *zugesprochen* werden, zum anderen können Attribute durch Umdeutungen *positiviert* bzw. *negativiert* werden, zum dritten können sich diese beide Arten von motivierten Umdeutungen in ihrer Wirkung kompensieren. Lässt sich z.B. das Vorhandensein eines negativen Attributs der gewählten Alternative nicht abstreiten, kann es positiv umgedeutet werden. Lässt sich als weiteres Beispiel ein negatives Attribut nicht positiv deuten, dann kann das Zutreffen des Attributs dekonstruiert werden. Solche selektiven Anpassungen des *Zutreffens* und der *Bewertung* von Attributen werden in der vorliegenden Arbeit in einem Anpassungsindex (AI) abgebildet. Dieser Anpassungsindex (AI) wird als ein vermittelnder Mechanismus der Umwertung von Alternativen aufgefasst. In Studie 2 (Kapitel 6) wird geprüft, ob sich die Vorhersagen des Assimilations-Akkommodations-Modell auch beim Anpassungsindex (AI) bestätigen lassen. In Studie 3 wird darüber hinaus geprüft, ob solche Veränderungen im Anpassungsindex (AI) die erwartete Zufriedenheitszunahme nach einer irreversiblen Zuweisung vermitteln.

Damit ist der Aufbau der vorliegenden Arbeit grob vorgezeichnet. Im anschließenden *zweiten Kapitel* werden Vorarbeiten zum *spreading*-Effekt aus dem Umfeld der Dissonanztheorie und aus der sozialen Kognitionsforschung vorgestellt. Dabei wird insbesondere auch auf Studien eingegangen, die die Bedeutung der Irreversibilität von Entscheidungen untersucht haben, desweiteren auf solche Studien, die den *spreading*-Effekt auch nach

Zuweisungen gefunden haben. Zudem wird in Kapitel 2 eine Konzeption *motivierter Denkprozesse* vorgestellt, wie sie den hier untersuchten Umwertungen zugrunde liegen. Die Konzeption von Mele (1997) nimmt an, dass motivierte Denkprozesse nicht als intentionale Akte aufgefasst werden können und dass sie keine widersprüchlichen mentalen Zustände implizieren. Diese Position wird in der vorliegenden Arbeit im Wesentlichen übernommen. Bei der Darstellung der eigenen Position wird aber insbesondere die Annahme widerlegt, motivierte Denkprozesse seien in jedem Fall irrational und eine Form der Selbsttäuschung.

In *Kapitel 3* wird das Assimilations-Akkommodations-Modell beschrieben und in *Kapitel 4* hinsichtlich der Umwertung von Entscheidungsalternativen expliziert. Dabei wird auch ein Umwertungsmodell entworfen, das die zur Wahl stehenden Alternativen mit Attributen assoziiert und Umwertungen auf eine selektive Veränderung von Assoziationsstärken zurückführt. Dieses Umwertungsmodell kann im Anpassungsindex (AI) zusammengefasst und damit getestet werden.

Im *fünften Kapitel* werden die Umwertung von Alternativen und insbesondere die Vorhersagen des Assimilations-Akkommodations-Modells in einer *ersten Studie* untersucht. Die Probanden sollten sich zwischen zwei großformatigen Kunstdrucken entscheiden und diese vor sowie eine gewisse Zeit nach der Entscheidung bewerten. Überprüft wurde, ob sich die erwarteten *spreading*-Effekte insbesondere nach irreversiblen Entscheidungen und bei gleichzeitig hoher *Flexibilität der Zielanpassung* und niedriger *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* zeigen.

In der *zweiten Studie* wurden die Vorhersagen des Assimilations-Akkommodations-Modells bei der Zuweisung einer Eigenschaft untersucht (*Kapitel 6*). Die Umwertungen wurden hier nicht anhand eines globalen Urteils erfasst, sondern anhand der Beurteilung und Bewertung vieler Aspekte der Eigenschaft. Als abhängiges Maß diente in dieser Studie also der Anpassungsindex (AI).

Schließlich sollte in der *dritten Studie* nachgewiesen werden, dass Veränderungen im Anpassungsindex (AI) tatsächliche Zufriedenheitsveränderungen vermitteln (*Kapitel 7*). Untersucht wurden Zufriedenheitsänderungen mit dem Studienort Trier im Verlauf eines Wintersemesters. Es sollte erstens gezeigt werden, dass sich die erwarteten Zufriedenheitszunahmen in der vom Assimilations-Akkommodations-Modell vorhergesagten Weise

einstellen, dass sich diese Effekte zweitens auch im Anpassungsindex (AI) finden und dass die Zufriedenheitszunahmen drittens durch entsprechende Veränderungen im Anpassungsindex (AI) vermittelt werden.

Im *achten Kapitel* wird der Befund zusammengefasst, kritisch diskutiert und gegen eventuelle Einwände verteidigt. Die abschließenden Bemerkungen beziehen sich noch einmal auf die Frage der Rationalität der hier untersuchten Umwertungsprozesse.

Kapitel 2 Kognitive Tendenzen im Bewertungsurteil

2.1 Dissonanztheorie

Schon in der grundlegenden Formulierung der Dissonanztheorie beschrieb Festinger (1957) die postdezionale Situation als ein typisches Beispiel einer dissonanzerzeugenden Situation. Die selbstgetroffene Entscheidung für eine bestimmte Alternative impliziert, dass andere, eventuell positiv bewertete Alternativen ausgeschlagen wurden. Gemäß der Dissonanztheorie sollte Dissonanz nur bei selbstgetroffenen Entscheidungen entstehen und dann von zwei Faktoren abhängen: Die Dissonanz sollte größer sein zum einen bei einer wichtigen Entscheidung, also bei insgesamt *hoch bewerteten* Entscheidungsalternativen, zum anderen bei *geringen Unterschieden in der Valenz* von gewählter und abgewählter Alternative. Die Abwertung ausgeschlagener Alternativen stellt der Dissonanztheorie zufolge einen zentralen Mechanismus der Dissonanzreduktion dar. Den empirischen Anstoß für diese theoretischen Überlegungen gab unter anderem eine Untersuchung von Brehm (1956), in der die angesprochene Abwertung ausgeschlagener Alternativen nachgewiesen werden konnte.

Im Rahmen einer angeblichen Marktforschungsstudie wurden die Teilnehmerinnen von Brehm (1956) gebeten, acht Haushaltsartikel zu bewerten (Kaffeemaschine, Sandwichgrill usw. im Wert von 15 bis 30 \$). Als Aufwandsentschädigung durften die Probandinnen zwischen einem hoch und einem *niedrig* bewerteten Artikel wählen (*geringe* Dissonanz) bzw. zwischen einem hoch und einem *ebenfalls hoch* bewerteten Artikel (*hohe* Dissonanz). In einer Kontrollbedingung wurde ihnen ein hoch bewerteter Artikel *geschenkt*, ohne dass sie sich entscheiden mussten (*gift condition, keine* Dissonanz). Anschließend wurden allen Probandinnen Produktbeschreibungen zu vier der Produkte gegeben, die je zwei positive und zwei negative Aspekte enthielten. Der Hälfte der Probandinnen wurden dabei Produktbeschreibungen zu den Entscheidungsalternativen gegeben, bei der anderen Hälfte bezogen sich die Beschreibungen auf andere Artikel (zusätzliche Information: *ja* vs. *nein*). In der Kontrollbedingung erhielten alle Probandinnen zusätzliche Informationen. Abschließend bewerteten die Probandinnen alle Produkte ein zweites Mal. Insbesondere bei hoher kognitiver Dissonanz zeigten sich sowohl eine Aufwertung der gewählten als auch eine Abwertung der abgewählten Alternative. Dieses Umwertungsmuster wurde mit dem Begriff *spreading apart of alternatives* bezeichnet und als Dissonanzreduktions-Mechanismus interpretiert (im

Folgenden *spreading*-Effekt¹). Der *spreading*-Effekt wurde durch die Darbietung zusätzlicher Informationen tendenziell, aber nicht signifikant verstärkt. Bei fehlender Entscheidungsfreiheit (gift condition) fand sich kein *spreading*-Effekt. Ein sogenannter *ownership*-Effekt konnte also nicht nachgewiesen werden.

Sowohl bei Festinger (1957) als auch bei Brehm (1956) wird die *Konflikthaftigkeit* einer Entscheidung von der *kognitiven Dissonanz* in der Nachentscheidungsphase unterschieden. Diese Unterscheidung soll anhand der folgenden Abbildung 2.1 dargestellt werden.

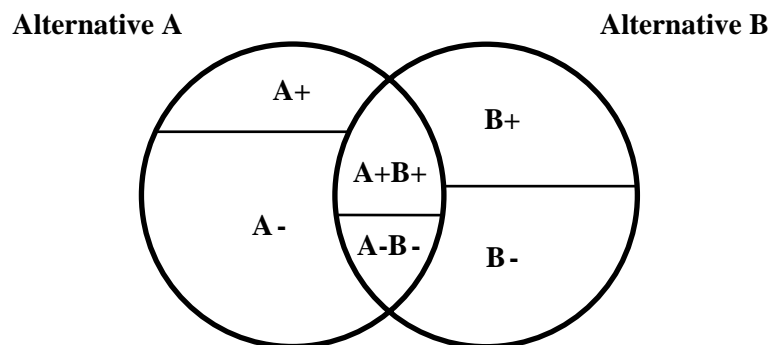


Abbildung 2.1: Venn-Diagramm der Mengen positiver und negativer Attribute der Alternativen A und B

Die Abbildung stellt die Attribute der Alternativen A (Buchstabe A) und B (Buchstabe B) in einem Venn-Diagramm dar. Positive Attribute werden mit einem Plus (+), negative mit einem Minus (-) gekennzeichnet. Attribute, die beide Alternativen gemeinsam haben, werden mit der Buchstabenkombination AB gekennzeichnet. Die Wichtigkeit oder Valenzstärke der einzelnen Attribute sei aus Gründen der Einfachheit konstant.

Die Konfliktstärke ist ein Maß der Vor-Entscheidungsphase und wird umso größer, je ähnlicher das Verhältnis von positiven und negativen Attributen bei beiden Alternativen ist.

¹ Unter dem *spreading*-Effekt wird im Folgenden die Summe aus der *Aufwertung* der gewählten Alternative und der *Abwertung* der abgewählten Alternative zwischen erstem und zweitem Bewertungszeitpunkt verstanden (für eine Formalisierung siehe Kapitel 4.1). Wenn nicht ausdrücklich anders beschrieben findet die erste Bewertung vor der Entscheidung statt, die zweite Bewertung nach der Entscheidung.

$$a = \frac{[[A+] \& [A+B+]]}{[[A-] \& [A-B-]]}$$

$$b = \frac{[[B+] \& [A+B+]]}{[[B-] \& [A-B-]]}$$

$$\text{Konfliktstärke} = f(|a - b|)$$

Je größer also die *Ähnlichkeit* der beiden Alternativen, d.h. je größer der Überlappungsbereich AB, umso größer ist der Entscheidungskonflikt².

Die Dissonanz in der Nach-Entscheidungsphase hängt dagegen nicht von den gemeinsamen, sondern nur von den differenzierenden Attributen ab. Wenn im obigen Beispiel die Alternative B gewählt wurde, dann ergibt sich folgendes Maß für die Dissonanz:

$$\text{Dissonanz} = f([A+] \& [B-] - [A-] \& [B+])$$

D.h. eine größere Ähnlichkeit der beiden Alternativen führt durchschnittlich zu einer geringeren Dissonanz. Brehm (1956) fand dementsprechend einen geringeren *spreading*-Effekt bei Alternativen mit einer großen inhaltlichen Überlappung. Eine wichtige Einschränkung der obigen schematischen Abbildung ist die fehlende Gewichtung der unterschiedlichen Attribute. Dieser Aspekt wurde von Brehm (1956) vernachlässigt und soll in der vorliegenden Arbeit thematisiert werden.

Zudem wurde von Brehm (1956) kein *ownership*-Effekt gefunden, d.h. die einfache Zuweisung einer Alternative ohne eigene Entscheidungsmöglichkeit führte im Sinne der Dissonanztheorie zu keinem *spreading*-Effekt. Diese Position wird in der vorliegenden Arbeit nicht geteilt. Entscheidend ist nach der hier vertretenen Ansicht die Unabänderlichkeit der neuen Besitzverhältnisse, ob sie nun durch eigene Entscheidung oder durch fremdbestimmte Zuweisung zustande gekommen sind. Brehms fehlender Befund in dieser Richtung ist möglicherweise auf methodische Faktoren zurückzuführen (d.h. auf die verwendeten

² Es ist anscheinend die Situation von *Buridans Esel*, die die hier angesprochenen Überlegungen angeregt hat. Es wird jedoch klar, dass *Buridans Paradox* ohne eine Berücksichtigung der Wichtigkeit von Attributen die psychologische Realität nicht hinreichend beschreibt. Es ist de facto nicht die Entscheidungssituation mit unbedeutenden Differenzen, die in die Entscheidungsunfähigkeit führt, sondern die Situation mit zwei starken konfligierenden Motiven (vgl. die Unterscheidung von *choosing* und *picking* im englischen Sprachgebrauch). Eine große Ähnlichkeit zwischen Entscheidungsalternativen erleichtert eher die Entscheidung (vgl. Hogarth, 1987)

Regressionskorrekturen) oder auf die Tatsache, dass der Artikel schon vor der Zuweisung hoch bewertet worden war.

Der Grund für diese theoretische Divergenz liegt in der hier vertretenen Ansicht, dass kognitive Mechanismen der beschriebenen Art durch ihre Funktionalität für die Handlungsführung erklärt werden können (vgl. Heckhausen & Gollwitzer, 1986, Gollwitzer, 1990). Es ist weniger der Gedanke „Ich habe *schlecht gewählt*.“, der Dissonanz erzeugt, als der Gedanke „Ich habe *schlecht gewählt*.“ Bei vielen wichtigen Entscheidungen ist dies offensichtlich der Fall. Wenn eine Person das falsche Studienfach gewählt hat, dann wird sie sich mehr damit aufhalten, dass sie jetzt das Falsche studiert, als damit, dass ihr offenbar die entsprechenden Entscheidungskompetenzen fehlen. Bei unwichtigeren und in ihrer Art wiederkehrenden Entscheidungen kann das Gewicht umgekehrt liegen. Aber auch das lässt sich unter einem Kosten-Nutzen-Aspekt, also durch eine längerfristige Funktionalität erklären. Ähnlich lässt sich das Verhältnis von wahrgenommener *Kontrolle* und wahrgenommener *Erfolgswahrscheinlichkeit* erklären. Die Erfolgswahrscheinlichkeit hat unter funktionalen Gesichtspunkten Priorität, die Kontrollierbarkeit gewinnt unter unsicheren Umständen und mit einer längerfristigen Perspektive ihre psychologische Bedeutsamkeit (siehe unten Kapitel 2.2.2).

Obwohl die Wichtigkeit der freien Wahlmöglichkeit in vielen Arbeiten der Dissonanztheorie betont wird, finden sich durchaus auch Arbeiten, die die Bewertung von Alternativen nach Zuweisungen untersucht haben. Zwei bekannte Paradigmen sind in diesem Zusammenhang das Paradigma der *outcome dependency* und das Paradigma der *anticipated interaction*. Darley und Berscheid (1967) führten zum letztgenannten Phänomen erste Experimente durch.

Darley und Berscheid (1967) kündigten ihren Probandinnen einen längeren sozialen Austausch mit einer anderen Frau an und ließen diese sowie eine weitere Frau bewerten, mit der kein Austausch stattfinden würde. Zunächst sollten die Probandinnen die Wichtigkeit von zehn Persönlichkeitseigenschaften einschätzen. Im Anschluss daran erhielten die Probandinnen einen Hefter mit vieldeutigen Informationen über ihre Gesprächspartnerin sowie einen Hefter mit Informationen über die andere Person. Informationssets und Reihenfolge der Darbietung wurden zwischen den Probandinnen balanciert. Anhand dieser Informationen sollten die Probandinnen nun sowohl die Gesprächspartnerin als auch die andere Person bezüglich 25 Aspekten einschätzen. Diese Aspekte enthielten zum einen die genannten zehn Persönlichkeitseigenschaften, zum anderen Fragen, die die Sympathie und das erwartete Kommunikationsverhalten erfassen

sollten. Schließlich wurden die Probandinnen nach ihrer Präferenz hinsichtlich der beiden Personen befragt und sollten ihre Ähnlichkeit mit den beiden Personen einschätzen. Unabhängig davon, welches Informationsset die zukünftige Gesprächspartnerin repräsentierte, zeigte ein Großteil der Probandinnen eine *Präferenz* für ihre zukünftige Gesprächspartnerin. In allen relevanten Fragen zeigte sich eine höhere *Sympathie* für die zukünftige Gesprächspartnerin, auch dies unabhängig vom Informationsset. Es zeigte sich keine höhere Einschätzung der Gesprächspartnerin hinsichtlich der Persönlichkeitseigenschaften und keine stärker wahrgenommene Ähnlichkeit mit der Gesprächspartnerin.

Darley und Berscheid (1967) konnten also zeigen, dass auch die *Zuweisung* einer Alternative zu einer relativen Aufwertung dieser Alternative führt. Die Möglichkeit einer freien Wahl und die damit verbundene Verantwortlichkeit scheinen also keine notwendige Bedingung von *spreading*-Effekten zu sein. Auch bei Darley und Berscheid (1967) war zudem die Zuweisung der Gesprächspartner aus Sicht der Probanden nicht beeinflussbar. Nach Ansicht der Autoren stellt dies eine wesentliche Bedingung für den gefundenen Effekt dar. Der Aspekt der *Unabänderlichkeit* der Entscheidung, bzw. in diesem Fall der Zuweisung, ist für die vorliegende Arbeit von zentralem Interesse: So wird sich zeigen, dass viele der Befunde, die von der Dissonanzforschung unter dem Gesichtspunkt der Prä- oder Postdezisionalität von Umwertungsprozessen beschrieben werden, einfacher erklärt werden können, wenn man die wahrgenommene Unabänderlichkeit der Entscheidung bzw. von Vorentscheidungen betrachtet.

Die Dynamik der Bewertung von Alternativen im Verlauf von Entscheidungsprozessen wurde von Festinger (1964) systematisch untersucht. Eine Erweiterung gegenüber der früheren Formulierung war der Gedanke, dass *spreading*-Effekte schon in der prädeziSIONALen Phase die Entscheidungsfindung unterstützen. Der Entscheidungsakt selbst würde damit an Bedeutsamkeit verlieren, prä- und postdeziSIONALE psychologische Prozesse wären nicht mehr wesentlich verschieden (vgl. Janis, 1959; Festinger, 1964; Svenson, 1992). Zwei Experimente verglichen die Stärke prä- und postdeziSIONALER Umwertungsprozesse und zeigten im Widerspruch zu obiger Annahme stärkere *spreading*-Effekte in der postdeziSIONALen Phase. Beide Experimente können allerdings alternativ durch die Annahme erklärt werden, dass die gefundenen *spreading*-Effekte durch die Irreversibilität der Festlegung beeinflusst wurden.

In einem Personalauswahl-Szenario ließen Davidson und Kiesler (1964) ihre Probandinnen einen von zwei möglichen Bewerbern A und B auswählen und im Verlauf des

Experiments wiederholt bewerten. Nach einer ersten Bewertung erhielten die Probandinnen acht neue Informationen, von denen vier Bewerber A, die anderen vier Bewerbern B in ein günstigeres Licht stellten. Um die Wahrscheinlichkeit einer impliziten Vorentscheidung zu minimieren, wurden weitere wichtige Informationen angekündigt. Variiert wurde in dieser Phase des Experiments die Dauer der Reflektion der einzelnen Eigenschaften (*Dauer der Abwägung*: kurz vs. lang). Im Anschluss sollten die Probandinnen die beiden Bewerber ein weiteres Mal bewerten und eine Entscheidung zwischen ihnen treffen. Variiert wurde, ob die Entscheidung vor oder nach der zweiten Bewertung stattfand (*Zeitpunkt der zweiten Bewertung*: prä- vs. postdezisional). Folgende Umwertungen der beiden Bewerber zwischen erster und zweiter Bewertung fanden sich in den unterschiedlichen experimentellen Bedingungen (Davidson & Kiesler, 1964, S. 16):

Tabelle 2.1: *Spreading*-Effekte in Abhängigkeit vom *Zeitpunkt der zweiten Bewertung* und *Dauer der Abwägung* der Eigenschaften

Dauer der Abwägung	Zeitpunkt der zweiten Bewertung	
	prädezisional	postdezisional
kurz	.03	.21
lang	.09	.41

Der *spreading*-Effekt war signifikant stärker nachdem eine Entscheidung getroffen worden war, aber auch vor der Entscheidung zeigte sich in der Bedingung mit langer Abwägungsphase ein signifikanter *spreading*-Effekt (.09).

Die Autoren ziehen den Schluss, dass postdezisionale Prozesse der Dissonanzreduktion von prädezisionalen Prozessen qualitativ zu unterscheiden seien, räumen aber auch ein, dass prädezisionale Vorentscheidungen als Erklärung nicht auszuschließen sind. Tatsächlich konnte Svenson (zum Überblick vgl. Svenson, 1992; Svenson, 1996; Svenson & Malmsten, 1996) implizite Vorentscheidungen und entsprechende prädezisionale Umwertungen auch dann nachweisen, wenn die explizite Entscheidung noch ausstand und die Wahrscheinlichkeit solcher Vorentscheidungen minimiert werden sollte. Die Ergebnisse von Davidson und Kiesler (1964) lassen sich also am einfachsten erklären, wenn man die *Irreversibilität der Festlegung* als eigentlichen Wirkfaktor bei *spreading*-Effekten annimmt. Demnach müsste der *spreading*-Effekt stärker sein *nach* einer expliziten Festlegung als vor einer solchen Festlegung; er müsste mit zunehmender Deliberationsphase und der damit verbundenen subjektiven Festlegung zunehmen; und: diese stärkere subjektive Festlegung bei langer

prädezipionaler Überlegung müsste postdezipionale Umwertungsprozesse unterstützen. Die Ergebnisse von Davidson und Kiesler (1964) bestätigen alle diese Vorhersagen.

Die Ergebnisse von Davidson und Kiesler (1964) legen also nahe, dass die subjektive Irreversibilität der Festlegung auf eine Alternative ein entscheidender Faktor von *spreading*-Effekten ist. Noch ein weiteres Experiment, das zur Unterscheidung von Prozessen der Konfliktlösung und der Dissonanzreduktion durchgeführt wurde, legt diesen Schluss nahe. Bei Jecker (1964) deutet allerdings schon die Definition des Entscheidungskonflikts auf die Bedeutung der Irreversibilität bei den angesprochenen Prozessen.

Jecker (1964) forderte seine Probandinnen zunächst auf, 15 Schallplatten im Rahmen einer angeblichen Marktforschungsstudie zu bewerten. Bevor die Probandinnen sich zwischen zwei Schallplatten entscheiden mussten, wurde die *Stärke des Entscheidungskonflikts* manipuliert: Probandinnen in der Bedingung mit *geringem* Entscheidungskonflikt wurde mitgeteilt, dass sie aufgrund eines Überschusses an Schallplatten mit einer Wahrscheinlichkeit von 19/20 beide Schallplatten würden behalten können. In der Bedingung mit *hohem* Entscheidungskonflikt war der Überschuss angeblich geringer, die Wahrscheinlichkeit, beide Schallplatten zu erhalten, lag bei 1/20. Bevor dies per Zufall bestimmt wurde, sollten die Probandinnen sich entscheiden. Dann wurde in einem manipulierten Losverfahren bestimmt, ob die Probandinnen nur die gewählte oder beide Schallplatten erhalten würden (*Dissonanz*: hoch vs. gering). Nach einer Verzögerung sollten die Probandinnen die Schallplatten unter einem Vorwand nochmals bewerten. Die relativen Umwertungen von gewählter und abgewählter Alternative sind in der folgenden Tabelle 2.2 wiedergegeben (Jecker, 1964, S. 26).

Tabelle 2.2: *Spreading*-Effekte in Abhängigkeit von der Stärke der *Dissonanz* und der Stärke des *Entscheidungskonflikts*

Dissonanz	Entscheidungskonflikt	
	hoch	gering
hoch	1.0	0.6
gering	0.2	0.3

Signifikant von Null abweichende *spreading*-Effekte fanden sich nur in den beiden Gruppen mit hoher Dissonanz. Unter dieser Bedingung, d.h. wenn die Probandinnen sich tatsächlich von der abgewählten Schallplatte trennen mussten, verstärkte zudem ein hoher Konflikt vor der Entscheidung tendenziell den *spreading*-Effekt in der Nachentscheidungsphase.

Der Autor zieht den Schluss, dass sich in der Vorentscheidungsphase, also aufgrund einer Konfliktlösungstendenz, keine *spreading*-Effekte zeigen. Diese würden vielmehr erst durch Dissonanzreduktion in der Nachentscheidungsphase ausgelöst. Aus Sicht der hier vertretenen Position lässt sich der Befund jedoch stimmiger erklären, indem man die gefundenen *spreading*-Effekte auf die jeweils *unterschiedliche Stärke der subjektiven Festlegung* in den verschiedenen Bedingungen zurückführt. Probandinnen in den beiden Gruppen mit geringer Dissonanz wussten zum Zeitpunkt der zweiten Bewertung, dass sie beiden Schallplatten mitnehmen würden und zeigten daher keine *spreading*-Effekte. Bei hoher Dissonanz unterstützte dagegen ein *hoher* Konflikt in der Vorentscheidungsphase, also eine stärkere *subjektive Festlegung* bereits in dieser Phase, die typischen *spreading*-Effekte nach der Entscheidung.

Insgesamt lassen sich also die bisher berichteten *spreading*-Effekte alleine auf den Grad der subjektiven Festlegung auf eine Option zurückführen. Nach Entscheidungen stellen sie eine Form der Dissonanzreduktion dar, in der Vorentscheidungsphase eine Form der Konfliktlösung. Der Grad der subjektiven Festlegung (im Folgenden als *Irreversibilität* bezeichnet) wird natürlich maßgeblich durch den expliziten Entscheidungsakt bestimmt. Eine subjektive Variation der Irreversibilität im Verlauf des gesamten Entscheidungsprozesses ist aber sehr wahrscheinlich, dies insbesondere *vor*, in geringerem Maße sicherlich aber auch *nach* der Entscheidung. Die im Paradigma der Dissonanzforschung verwendeten experimentellen Manipulationen sind zudem recht plausibel als Manipulationen der subjektiven Irreversibilität aufzufassen.

In einer Reihe von Experimenten wurde die Phase im unmittelbaren Anschluss an die Entscheidung näher beleuchtet und dem weiteren Verlauf der postdeziisonalen Phase gegenübergestellt. Für die Phase im unmittelbaren Anschluss an die Entscheidung wurde eine besonders hohe Salienz der dissonanten Information angenommen, die eine Voraussetzung für die folgende Phase der Dissonanzreduktion sei (vgl. Brehm & Cohen, 1962).

“[...] in order to reduce dissonance in the post-decision period, the person is mainly preoccupied with attending to the dissonance that exists. Hence we are led to propose the following characteristic of the transition from the pre-decision to the post-decision process. As soon as the decision is made, all the negative aspects of the chosen alternative and all the positive aspects of the rejected alternative become salient for the person.”
(Festinger, 1964, S. 98).

Wie der Autor ausführt, sollten sich solche Orientierungen in der unmittelbaren Nachentscheidungsphase in zwei nachprüfbar Sachverhalten niederschlagen: Einmal in einer besonders hohen Wahrscheinlichkeit von Präferenzumkehrungen (*preference reversal*) in dieser Phase und zweitens in einer relativ schlechteren Bewertung der gewählten Alternative im Vergleich zur abgewählten Alternative (*regret effect*).

Festinger und Walster (1964) untersuchten die Wahrscheinlichkeit von Präferenzumkehrungen in der unmittelbaren Nachentscheidungsphase. Die Probandinnen wurden zunächst gebeten, 12 Haarfrisuren hinsichtlich ihrer Attraktivität zu bewerten. Während die Probandinnen mit einer Aufgabe beschäftigt waren, wurden zwei subjektiv attraktive Frisuren für die spätere Auswahl vorbereitet. Anschließend wurde mithilfe eines Rankings bei der Hälfte der Probandinnen eine erste, implizite Entscheidung realisiert (Entscheidung *vorher*), indem ihnen vor dem Ranking mitgeteilt wurde, welche beiden Frisuren im Anschluss zur Wahl stehen würden. Dies wurde der anderen Hälfte der Probandinnen erst nach dem Ranking mitgeteilt (*keine* Entscheidung *vorher*). Im Anschluss sollten sich die Probandinnen zwischen den beiden zur Wahl stehenden Frisuren entscheiden und die Alternativen ein weiteres Mal bewerten. Die Wahrscheinlichkeit einer Präferenzumkehr zwischen Ranking-Aufgabe und endgültiger Entscheidung war signifikant größer, wenn die Probandinnen beim Ranking eine implizite Entscheidung getroffen hatten (62% vs. 28%). Die Zufallswahrscheinlichkeit einer Präferenzumkehr betrug dabei 35% bzw. 37%. Eine überzufällige Wahrscheinlichkeit der Präferenzumkehr fand sich nur bei vorheriger Entscheidung. Bei der abschließenden Bewertung der Alternativen zeigte sich in allen Bedingungen der erwartete *spreading*-Effekt.

Die Infragestellung von Entscheidungen im unmittelbaren Anschluss an die Entscheidung konnte also anhand einer erhöhten Wahrscheinlichkeit von Präferenzumkehrungen gezeigt werden. Solche Destabilisierungen scheinen vor dem Hintergrund einer zunächst hohen, im weiteren Verlauf der Nachentscheidungsphase aber abnehmenden Revidierbarkeit von Entscheidungen funktional zu sein, da sie die Korrektur von eventuellen Fehlentscheidungen ermöglichen. In zwei Hinsichten ist allerdings der dargestellte Nachweis einer *regret*-Phase nicht hinreichend: Zunächst war die getroffene Entscheidung nicht explizit, sondern wurde nur durch die Rangreihung der beiden Entscheidungsalternativen impliziert. Zum anderen wurde die relativ positivere Bewertung der zunächst zurückgewiesenen Alternative nicht direkt erfasst, sondern nur aus der Präferenzumkehr erschlossen. Diese beiden Einschränkungen wurden in einem Experiment von Walster (1964) umgangen. Ein weiteres Ziel dieser Untersuchung war es, die angenommene zeitliche Abfolge von *regret*-Phase und

anschließender *spreading*-Phase nachzuweisen. Dabei erforderte insbesondere der Nachweis eines *regret*-Effektes in höherem Maße wichtige und konsequenzenreiche Entscheidungen, die auch negative Alternativen implizieren sollten.

Walster (1964) untersuchte 244 Rekruten bei der Wahl ihrer zweijährigen Tätigkeit bei der Armee. Um die Untersuchungsabsicht zu verbergen und experimentelle Artefakte zu vermeiden, wurde ein sehr aufwändiges experimentelles Vorgehen gewählt, das hier nur in seinen substanziellen Teilen beschrieben wird. Die Probanden bewerteten zunächst zehn Tätigkeiten, die in ihrer Beschreibung jeweils positive wie negative Aspekte enthielten. Nachdem sie sich für eine von zwei Tätigkeiten mit mittlerer Bewertung entschieden hatten, bewerteten sie alle zehn Tätigkeiten ein weiteres Mal, wobei die zweite Bewertung mit unterschiedlichen Verzögerungen stattfand: entweder unmittelbar nach der Entscheidung, 4 Minuten später, 15 Minuten später oder 90 Minuten später (*Verzögerung*). Im Folgenden werden die durchschnittlichen *spreading*-Effekte in den vier experimentellen Bedingungen gezeigt (Walster, 1964, S. 124).

Tabelle 2.3: *Spreading*-Effekte bei unterschiedlicher Verzögerung der zweiten Bewertung

	Verzögerung			
	unmittelbar	4 Minuten	15 Minuten	90 Minuten
	.71	-1.34	2.14	.31

Vier Minuten nach der Entscheidung für eine der angebotenen Tätigkeiten zeigte sich ein signifikanter *regret*-Effekt, dem allerdings nach 15 Minuten ein signifikanter *spreading*-Effekt folgte. 90 Minuten nach der Entscheidung wurde kein *spreading*-Effekt mehr gefunden. Dies führt die Autorin auf die artifizielle experimentelle Situation zurück (die Probanden warteten in diesen 1 ½ Stunden einfach auf die nochmalige Bewertung).

Die zeitliche Abfolge und Dynamik von postdecisionalen Bewertungsprozessen und insbesondere der Nachweis von *regret*-Effekten hat sich auch in der Folge als ein empirisch schwer fassbares Phänomen erwiesen (vgl. Brehm & Wicklund, 1976). Wie Brehm und Wicklund (1976) in ihrer zusammenfassenden Bewertung feststellen, liegt dies zum einen daran, dass der zeitliche Verlauf der postdecisionalen Phase in der Dissonanztheorie nicht explizit behandelt wird, zum anderen daran, dass diese Aspekte offensichtlich von vielen Faktoren abhängen. Welche dieser Faktoren auch immer untersucht wurden: Es zeigten sich sehr unsichere und zum Teil auch unerwartete Effekte, die aber letztlich immer in die Dissonanztheorie integrierbar waren. So erwarteten etwa Brehm und Wicklund (1970), dass eine erhöhte *Salienz dissonanter Informationen* den postdecisionalen *regret*-Effekt erhöhen

würde, fanden aber im Gegenteil im temporalen Verlauf eine Minderung des *regret*-Effekts bei hoher Salienz dissonanter Information. Die Dissonanztheorie konnte gegenüber diesem unerwarteten Befund immunisiert werden, indem man annahm, dass die hohe Verfügbarkeit dissonanter Information eben auch Dissonanzreduktionsprozesse fördere.

Dies weist auf eine Schwäche und auf eine Stärke der *Dissonanztheorie* hin. Die Dissonanztheorie ist eher eine Metatheorie im strukturalistischen Sinne, die erst durch substantielle Zusatzannahmen in eine normale empirische Theorie überführbar ist (vgl. Balzer, Moulines & Sneed, 1987). Diese Zusatzannahmen bleiben entweder implizit oder werden an den entsprechenden Stellen explizit formuliert und beruhen dann meist auf Plausibilität oder auf empirischen Befunden. Wenn aber die Zusatztheorien der Komplexität des Sachverhaltes nicht gerecht werden, zeigt die Dissonanztheorie eine große Flexibilität in der Integration von widersprüchlichen Befunden: Führt die *Verfügbarkeit dissonanter Information* zu einer hohen Dissonanz oder zu einer hohen Dissonanzreduktion? Oder zu beidem zu jeweils unterschiedlichen Zeitpunkten? Erhöht die *Wichtigkeit der Entscheidung* den *regret*-Effekt oder den *spreading*-Effekt? Oder beide? Und wie lassen sich eventuelle Überlagerungen der Effekte trennen? Führen *gravierende Nachteile der gewählten Alternative* zu starken *spreading*-Effekten oder sind Rationalisierungen bei hoher Klarheit des Entscheidungsausgangs ausgeschlossen?

In der vorliegenden Arbeit werden mit einer handlungstheoretischen Begründung bestimmte Zusatzannahmen gemacht, die solche Fragen beantworten helfen. Demnach sollten *spreading*-Effekte unter Berücksichtigung des übergeordneten Kontextes der Handlungsführung betrachtet werden. Innerhalb eines entsprechend längerfristigen Zeithorizontes sollten sie sich insbesondere bei irreversibler Bindung an eine Alternative zeigen und in bestimmten, mit der Handlungsführung zusammenhängenden Wertungsdispositionen verankert sein. *Spreading*-Effekte sind zudem Veränderungen der *Bewertung* von Entscheidungsalternativen, d.h. Veränderungen von *intentionalen* mentalen Zuständen, die in keinem Fall bewusst oder intentional gesteuert sein können (vgl. Kapitel 3).

Vor diesem Hintergrund lassen die bisher dargelegten Befunde vier Bedingungen vermuten, die zu einem Überwiegen von *spreading*-Effekten gegenüber *regret*-Effekten führen sollten:

- (a) Die Bindung an die gewählte oder zugewiesene Alternative sollte als *irreversibel* wahrgenommen werden.

- (b) Gewählte und abgewählte Alternative sollten in der prädezisionalen Phase oder im unmittelbaren Anschluss an die Entscheidung *ausreichend abgewogen* werden. Die damit gewonnenen Informationen bieten Ansatzpunkte für eventuelle tendenziöse Rekonstruktionen der Alternativen.
- (c) Zwischen der Entscheidung und der nochmaligen Bewertung der beiden Alternativen sollte *ein angemessener Zeitraum* vergangen sein, der die erwähnten Rekonstruktionsprozesse ermöglicht.
- (d) Während dieser Zeit sollte die Person von der Entscheidung und den beiden Alternativen phasenweise *abgelenkt* sein. Eine solche Randbedingung trägt dem subintentionalen Charakter der Rekonstruktionsprozesse Rechnung.

Die vier erwähnten Bedingungen wurden z.B. in einem Experiment von Frey, Kumpf, Irle und Gniech (1984) realisiert.

Frey, Kumpf, Irle und Gniech (1984) ließen Schüler im Rahmen einer vermeintlichen Marktforschungsstudie die Attraktivität von acht Büchern einschätzen. Ihnen wurde angekündigt, dass sie als Belohnung für ihre Teilnahme zwischen zwei dieser Bücher wählen können. Nach der ersten Bewertung wurden die Probanden 15 Minuten lang mit einer weiteren Aufgabe abgelenkt und sollten sich anschließend zwischen dem dritt- und viertplatzierten Buch entscheiden. In der Bedingung mit *reversibler* Entscheidung wurde den Probanden ausdrücklich eine Umtauschmöglichkeit innerhalb der nächsten drei Tage eingeräumt. Bei *irreversibler* Entscheidung wurde ausdrücklich auf die Unmöglichkeit eines Umtauschs hingewiesen. Nachdem sie sich entschieden hatten, wurde eine zweite Bewertung erbeten. Der *Zeitpunkt* dieser zweiten Bewertung variierte dabei interindividuell: Sie erfolgte entweder unmittelbar nach der Entscheidung oder 3 Minuten bzw. 10 Minuten bzw. 30 Minuten nach der Entscheidung. In der Zwischenzeit wurden die Probanden durch Problemlöseaufgaben von ihrer Entscheidung und den beiden Alternativen abgelenkt. In der folgenden Tabelle 2.4 sind die *spreading*-Effekte für reversible und irreversible Entscheidungen zu den unterschiedlichen Zeitpunkten aufgeführt (Frey et al., 1984, S. 449).

Tabelle 2.4: *Spreading*-Effekte in Abhängigkeit von der *Irreversibilität der Entscheidung* und vom *Bewertungszeitpunkt*

Entscheidung	Bewertungszeitpunkt			
	unmittelbar	3 Minuten	10 Minuten	30 Minuten
reversibel	13.1	18.8	14.6	3.0
irreversibel	9.2	8.4	9.7	29.7

Es zeigte sich eine signifikante Interaktion von *Reversibilität* und *Zeitpunkt*; wenn die Entscheidung reversibel war, zeigte sich eine Abnahme des *spreading*-Effekts im zeitlichen Verlauf, wenn die Entscheidung irreversibel war, zeigte sich dagegen eine signifikante Zunahme des *spreading*-Effekts.

Bei irreversibler Entscheidung zeigte sich also erst mit einigem zeitlichen Abstand und zwischenzeitlicher Ablenkung ein deutlicher *spreading*-Effekt. Umgekehrt bei der reversiblen Entscheidung: Hier zeigte sich in der unmittelbaren Nachentscheidungsphase tendenziell eine stärkere Differenzierung der beiden Alternativen, eine Tendenz also, die vorläufige Entscheidung zu stabilisieren. Nach Ablauf von 30 Minuten zeigten sich dagegen eine Neutralisierung dieser Tendenz, eine eher unverzerrte Beurteilung beider Alternativen und damit die Möglichkeit, die Chance der erneuten Wahl zu nutzen. Dieses Muster wäre auch aus Sicht der hier vertretenen handlungstheoretischen Position zu erwarten gewesen. Interessant sind insbesondere auch die tendenziell stärkeren *spreading*-Effekte unmittelbar nach einer reversiblen Entscheidung. Diese können im Sinne einer Stabilisierung eines „vorläufigen“ Entschlusses interpretiert werden und lassen sich damit auch handlungstheoretisch einordnen.

2.2 Soziale Kognitionsforschung

2.2.1 Studien zur Bedeutung der Irreversibilität bei Umwertungen

Aus Sicht einer handlungstheoretischen Position ist also die Irreversibilität einer Entscheidung ein maßgeblicher Faktor der hier untersuchten Umwertungen nach Entscheidungen. Solche Umwertungen werden in der vorliegenden Arbeit im Rahmen des Assimilations-Akkommodations-Modells interpretiert und als Grundlage von Zielablösungen bei unüberwindlichen Schwierigkeiten in der Zielverfolgung angesehen (sog. *akkommodative* Prozesse, vgl. Kapitel 3). Die Bedeutung der Irreversibilität für die Bewertung der aktuellen Situation wurde vielfach und mit unterschiedlichem theoretischen Hintergrund untersucht (siehe z.B. Lyubomirsky & Ross, 1999; Gilbert & Ebert, 2002; Duval & Silvia, 2002; Frey & Rosch, 1984; Vitaliano, DeWolfe, Maiuro, Russo & Katon, 1990; Carver, Harris, Lehmann, Durel, Antoni, Spencer & Pozo-Kaderman, 2000; Tennen & Affleck, 1999). Die These, dass die Irreversibilität eines Handlungsergebnisses die Akzeptanz dieses Ergebnisses erhöht, wird z.B. auch von Gilbert und Ebert (2002) geteilt: „One of the most potent triggers for the psychological immune system ist the *changeability* of an outcome [...]“ (S. 504, Kursivierung

im Original). Die Autoren ordnen aber die Wirkmechanismen des von ihnen so genannten *psychologischen Immunsystems*, die im Wesentlichen mit den hier untersuchten akkommodativen Mechanismen gleichgesetzt werden können, nicht in einen handlungstheoretischen Zusammenhang ein; so wundern sie sich, dass diese Mechanismen nicht häufiger „genutzt“ würden, sondern generell reversible Entscheidungsausgänge bevorzugt würden. Aus Sicht des Assimilations-Akkommodations-Modells dagegen ist eine solche Handlungsorientierung als Ausdruck eines assimilativen Modus der hartnäckigen Zielverfolgung zu interpretieren und als erste Reaktion auf ein möglicherweise nicht optimales Handlungsergebnis auch zu erwarten. Akkommodative Anpassungen können zudem prinzipiell nicht strategisch eingesetzt (d.h. „genutzt“) werden, da das Bewusstsein dieser Mechanismen ihre Wirksamkeit außer Kraft setzen würde (vgl. Kapitel 2.3 und Kapitel 3). Die Ergebnisse der vorhandenen empirischen Studien werden also im vorliegenden Zusammenhang theoretisch anders eingeordnet; empirisch finden sich aber viele Hinweise darauf, dass die Irreversibilität einer getroffenen Entscheidung die Anpassung an das Entscheidungsergebnis begünstigt. Exemplarisch sollen hier zwei Studien dargestellt werden, die eine solche Wirkung der Irreversibilität von Entscheidungen nachweisen konnten.

Gilbert und Ebert (2002) ließen ihre Probanden im Rahmen eines Photographier-Kurses zwölf Selbstportraits machen, die die Probanden in ihrem Alltag darstellen sollten. Nach einigen Tagen wurden die Probanden gebeten, zwei Photographien für den Druck auszuwählen und diese anschließend zu bewerten. Die Probanden sollten sich dann für eines der beiden Photos entscheiden, das andere würde angeblich zusammen mit den Negativen dem Projektleiter in England zugeschickt. In der *Reversibilitäts*-Bedingung wurden den Probanden vier Tage Zeit eingeräumt, um ihre Entscheidung eventuell zu revidieren. In der *Irreversibilitäts*-Bedingung wurden Photos und Negative vor den Augen der Probanden in einen Briefumschlag getan und sollten angeblich umgehend abgeschickt werden. Jeweils die Hälfte der Probanden wurde nun einer von zwei experimentellen Bedingungen zugewiesen: Probanden in der *Forecaster*-Bedingung sollten im direkten Anschluss einschätzen, wie sie die beiden Photographien in vier Tagen voraussichtlich bewerten würden. Probanden in der *Experienter*-Bedingung wurden nach Ablauf von zwei Tagen tatsächlich um eine zweite Bewertung der beiden Photographien gebeten. Die Veränderungen der relativen Präferenzen für das gewählte Photo sind in Tabelle 2.5 wiedergegeben (Gilbert & Ebert, 2002, S. 508).

Tabelle 2.5: Veränderungen der relativen Präferenzen für das gewählte Photo in Abhängigkeit von der *Irreversibilität der Entscheidung* und der *Art der Einschätzung*³

Entscheidung	Art der Einschätzung	
	<i>Forecaster</i>	<i>Experiencer</i>
reversibel	0.5	-1.8
irreversibel	0.8	1.3

Probanden, die die Photos tatsächlich ein zweites Mal bewerteten, zeigten in der Irreversibilitäts-Bedingung eine relative Aufwertung der gewählten Alternative, bei reversibler Entscheidung dagegen tendenziell einen *Regret*-Effekt. Diese Wirkung der Irreversibilität wurde von den Probanden in der *Forecaster*-Bedingung nicht vorhergesehen.

In einem weiteren Experiment konnten Gilbert und Ebert (2002) diesen Effekt mit einem Rankingmaß als abhängiger Variable replizieren und zusätzlich zeigen, dass die Reversibilitäts-Bedingung trotz der resultierenden geringeren Zufriedenheit von den Probanden bevorzugt wird. Gilbert und Ebert (2002) interpretieren den Befund im Sinne einer irrationalen Tendenz, die Kosten der Entscheidungsfreiheit nicht zu berücksichtigen: „[...] in fact, these opportunities inhibit the psychological processes that would otherwise have helped them manufacture satisfaction. As such, a preference for changeability is sometimes a foolishness [...]“ (Gilbert & Ebert, 2002, S. 511). Der hier vertretenen Position zufolge ist die Präferenz für reversible Entscheidungsausgänge dagegen als rational einzuschätzen. Und ein Wechsel zu einer anderen Alternative ist immer dann rational, wenn die Kosten des Wechsels den Gewinn nicht übersteigen. Zudem lösen unkontrollierbare Handlungsergebnisse akkommodative Anpassungen *automatisch* aus, die betreffende Person kann und muss hier keine strategischen Maßnahmen ergreifen. Negative Konsequenzen hat aus Sicht des Assimilations-Akkommodations-Modells nur die *Überschätzung* der Kontrollierbarkeit, dies aufgrund der damit einhergehenden Inhibition akkommodativer Prozesse (vgl. Brandtstädter,

³ Probanden, die ihre zweite Bewertung nur vorhersagen sollten (*Forecaster*), machten eine Vorhersage über einen Zeitraum von vier Tagen. Hier kann nicht von einem *spreading*-Effekt im typischen Sinne gesprochen werden, da eine zweite Bewertung nicht stattfand. Probanden, die tatsächlich ein zweites Mal bewerteten (*Experiencer*), schickten ihre Antwortbögen im Durchschnitt nach 2.83 Tagen zurück. Die *Experiencer*-Bedingung zeigt also den *spreading*-Effekt im Sinne der vorangehenden Studien.

2007; Kapitel 3). Ist ein Handlungsergebnis nämlich tatsächlich nicht korrigierbar, dann tragen die im Zuge akkommodativer Prozesse sich vollziehenden Anpassungen und Umwertungen zu einer Maximierung des subjektiven Wohlbefindens bei⁴.

Akkommodative Prozesse sind also bezüglich eines Optimierungskriteriums der Rationalität nicht irrational und sollten zu einer Verbesserung des subjektiven Wohlbefindens beitragen. Diese Annahme wird durch eine Studie von Lyubomirsky und Ross (1999) gestützt, wenn auch das dynamische Wechselspiel assimilativer und akkommodativer Prozesse in dieser Studie nicht untersucht wurde. Lyubomirsky und Ross (1999) ließen dispositionell glückliche und unglückliche Schüler potentielle College-Optionen bewerten, zum einen vor, zum anderen nach ihrer Entscheidung für eine dieser Optionen. Glückliche Schüler zeigten nach der Entscheidung stärkere *spreading-Effekte* als unglückliche Schüler. Dieser korrelative Befund darf natürlich nicht in einem unidirektionalen Sinne interpretiert werden.

Lyubomirsky und Ross (1999) ließen Schüler die Colleges bewerten, bei denen sie sich um eine Aufnahme beworben hatten. In der *ersten experimentellen Sitzung* wurden die Colleges hinsichtlich ihrer allgemeinen Attraktivität und hinsichtlich spezieller Kriterien bewertet. Die Probanden wurden auch gebeten, die Wichtigkeit der einzelnen Kriterien sowie die Wahrscheinlichkeit ihrer Aufnahme in den einzelnen Colleges einzuschätzen. Abschließend wurde ihr dispositionelles Wohlbefinden/Glücklichsein erhoben (*Subjective Happiness Scale, SHS*, Lyubomirsky & Lepper, 1999). Drei Monate später, nachdem sich alle Probanden bereits bei einem der Colleges eingeschrieben hatten, wurden sie in einer

⁴ Ökonomische Rationalitätstheorien (von Neumann & Morgenstern, 1947) und psychologische Versionen solcher Theorien (Kahneman & Tversky, 1979, vgl. Kahneman & Tversky, 2000) definieren den Nutzen eines Handlungsergebnisses als Integration der subjektiven Nutzenfunktion über einen gegebenen Zeitraum. Man könnte nun einwenden, dass akkommodative Prozesse den subjektiven Nutzen nicht optimieren, da sie temporale Unzufriedenheiten mildern, die den längerfristigen Nutzen andernfalls durch eventuell angestoßene Interventionen steigern würden. Einem solchen Einwand kann mit dem Hinweis auf einen weiteren wichtigen Aspekt des assimilativen Modus begegnet werden. Wie unten beschrieben (siehe Kapitel 3) wird bei auftretenden Schwierigkeiten in der Zielverfolgung die aktuelle Situation abgewertet und somit ein Anreiz für eine hartnäckige Verfolgung des problematischen Ziels geschaffen. Assimilative Tendenzen können eine ähnliche motivierende Funktion übernehmen, wenn sich in einer bisher akzeptierten Situation neue, unvorhergesehene Chancen bieten. Assimilative Prozesse können also nicht nur reaktante Formen annehmen, ihnen kommt auch eine wichtige motivierende Funktion in Phasen der Neuorientierung zu (vgl. Brandtstädter, 2007; siehe auch unten Kapitel 3.3).

zweiten experimentellen Sitzung um eine zweite Bewertung anhand derselben Kriterien gebeten. Auch die Wichtigkeit der einzelnen Kriterien wurde erneut erhoben. Abschließend sollten die Probanden angeben, von welchen Colleges sie eine Zusage und von welchen sie eine Absage erhalten hatten und welches College sie letztendlich gewählt hatten. Nur glückliche Schüler zeigten in der zweiten Sitzung einen signifikanten *spreading*-Effekt im Sinne einer Aufwertung der gewählten Alternative im Vergleich zu ablehnenden oder abgelehnten Colleges. Unglückliche Schüler zeigten insbesondere keine Aufwertung des gewählten Colleges und keine Abwertung von Colleges, von denen sie abgelehnt wurden (dagegen zeigten sie eine Abwertung von Colleges, die sie selbst abgelehnt hatten).

Die Studie von Lyubomirsky und Ross (1999) ist vor allem deshalb bedeutsam, da hier *spreading*-Effekte in einer quasiexperimentellen Felduntersuchung nachgewiesen werden konnten. Zudem wurden hier Entscheidungen untersucht, die für die Probanden vermutlich von großer Bedeutung waren, und dies in einem Zeitrahmen, der Akkommodationsprozesse auch auf der Makroebene abzubilden vermag. Zudem liegt es nahe, einen hohen korrelativen Zusammenhang anzunehmen zwischen (a) der verwendeten Skala zur Erfassung des dispositionellen Wohlbefindens/Glücklichseins und (b) der Fähigkeit zu akkommodativen Anpassungen (vgl. Brandtstädter & Renner, 1990; Kapitel 3.3). Dieser Zusammenhang liegt wahrscheinlich nicht in einer begrifflichen Überlappung der beiden Konzepte begründet: Die *Subjective Happiness Scale* ist eine Skala mit vier Items und erfragt lediglich das persönliche „Glücklichsein“ im absoluten Sinne und im sozialen Vergleich. Vielmehr ist hier ein kausaler Zusammenhang anzunehmen in dem Sinne, dass eine hohe akkommodative Kompetenz zu langfristigem Glücklichsein führt. Die Alternativhypothese zum beschriebenen Moderator-effekt soll in der vorliegenden Arbeit in einer ähnlichen Studie überprüft werden (vgl. Studie 3 in Kapitel 7). Zudem wurde in der Studie von Lyubomirsky und Ross (1999) die Wirkung der *Irreversibilität der Entscheidung* nicht systematisch untersucht. Gezeigt ist lediglich, dass Irreversibilität eine hinreichende Bedingung für *spreading*-Effekte in einem natürlichen Kontext ist, nicht aber, ob sie auch eine notwendige Bedingung für solche Effekte ist. Auch dieser Frage soll in Studie 3 nachgegangen werden (vgl. Kapitel 7). Dort wird angenommen, dass sich die von Lyubomirsky und Ross (1999) gefundenen Effekte nur bei irreversibler Entscheidung zeigen und dass sie ein Ausdruck akkommodativer Flexibilität sind. Für letzteres wären Indizien gefunden, wenn eventuelle *spreading*-Effekte abhängig wären von (a) der Irreversibilität der Entscheidung, (b) der dispositionellen Fähigkeit zu akkommodativen

Anpassungen und (c) der dispositionellen Bereitschaft, in den akkommodativen Modus zu wechseln, dies im Sinne einer geringen *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* (vgl. Kapitel 3.6).

In der vorliegenden Arbeit wird also die Hypothese aufgestellt, dass irreversible Entscheidungen eine Anpassung an die unabänderliche Situation begünstigen, d.h. zu einer relativen Aufwertung der gewählten oder zugewiesenen Alternative führen und zu einer Abwertung alternativer Optionen. Im Kontext des *Bereuens vergangener Fehler* lassen sich auch umgekehrte Wirkungen der Irreversibilität eines Fehlers denken. Die Irreversibilität eines Fehlers scheint geradezu eine notwendige Bedingung des Bereuens zu sein: „Reue schließt zunächst Zweifel an der Reversibilität des angerichteten Schadens ein - was man problemlos rückgängig machen kann, braucht man nicht zu akzeptieren und gerade darum auch nicht ernsthaft zu bereuen“ (Brandtstädter, 2007, S. 68). So finden sich auch Hinweise darauf, dass die Irreversibilität eines begangenen Fehlers die aktuelle Relevanz dieses Fehlers sowie Ruminations Tendenzen bezüglich des Fehlers verstärkt (Kranz, 2005, Studie 4). Die Irreversibilität einer getroffenen Entscheidung oder sonstiger Ereignisse scheint also auf der einen Seite Anpassungsprozesse und eine Ablösung von nicht mehr Erreichbarem zu fördern, auf der anderen Seite scheint sie eine besondere Belastung darzustellen und damit die fortbestehende Bindung an eine nicht mehr erreichbare Option auszudrücken. Dieser Widerspruch lässt sich zum einen aufheben, indem man die beiden gegensätzlichen Wirkungen in unterschiedlichen Phasen der Bewältigung plaziert: Zunächst führt ein irreversibles negatives Ereignis zu einer verstärkten Beschäftigung mit dem Problem und zu entsprechend verstärkten Reuegefühlen; im Anschluss fördert die Irreversibilität des Problems akkommodative Prozesse und damit eine Ablösung von nicht erreichbaren Optionen. Es gibt jedoch viele Fälle, in denen sich eine solche Ablösungsphase offensichtlich nicht einstellt oder jedenfalls nicht zu einer Befriedigung führt. Der *Verlust des Lebenspartners* oder die späte Einsicht, den *falschen beruflichen Weg* gewählt zu haben, sind typische Fälle. Wie die Beispiele zeigen, finden sich solche Fälle insbesondere bei Bindungen an eine *individualisierte* Alternative, die zudem eine wichtige *identitätsstiftende* Funktion übernommen hat oder hätte übernehmen können. Bindungen der genannten Art sind prinzipiell nicht substituierbar und nur in solchen Fällen kann von Irreversibilität in einem *absoluten* Sinn gesprochen werden. In den allermeisten Fällen ist aber von Irreversibilität als einer *graduellen subjektiven Variable* auszugehen, auch wenn die experimentellen Manipulationen eine „irreversible“ Entscheidung zu realisieren vorgeben. Schließlich kann man sich das

Buch, gegen das man sich gerade in einem Experiment entschieden hat, an der nächsten Ecke in einem Buchladen kaufen.

In der vorliegenden Arbeit werden Bindungen an *individualisierte Alternativen* nicht betrachtet. Hier geht es um Entscheidungen, bei denen die ausgeschlagenen Alternativen prinzipiell substituierbar sind und sich hinsichtlich einzelner Aspekte vielleicht gar nicht von den gewählten Alternativen unterscheiden. Relevant ist für die vorliegende Arbeit, dass einzelne Defizite der gewählten Alternative oder Vorteile der abgewählten Alternative in Abhängigkeit von der subjektiven Irreversibilität der Entscheidung und der Ausprägung akkommodativer Flexibilität umgewertet werden.

2.2.2 Freie Entscheidung oder Zuweisung: *endowment*-Effekt und *ownership*-Effekt

Eine weitere zentrale Annahme der vorliegenden Arbeit bezieht sich auf die Rolle der *Kontrollierbarkeit* im Zusammenhang von Bewältigungsprozessen: Es wird angenommen, dass die Kontrollierbarkeit eine der Erfolgswahrscheinlichkeit nachgeordnete psychologische Bedeutung hat (siehe oben Kapitel 2.1). Offensichtlich spielt die subjektive Kontrolle immer dann eine wichtige Rolle, wenn die Erfolgswahrscheinlichkeit in hohem Maße beeinflussbar ist und/oder wenn entsprechende Situationen wiederholt auftreten und die erfolgsbedingenden Faktoren unbeständig sind. Werden dagegen positive Ergebnisse mit hoher Wahrscheinlichkeit und hoher Zuverlässigkeit auch ohne eigenes Zutun erzielt, spielt die Kontrollierbarkeit eine untergeordnete Rolle. Die Kontrollierbarkeit einer Situation ist also kein Selbstzweck, sondern unter funktionalen Gesichtspunkten der Nutzenmaximierung zu betrachten.

Im Kontext der Umwertung von Alternativen implizieren diese Überlegungen, dass *Zuweisungen* von Alternativen in gleichem Maße zu Umwertungen im Sinne eines *spreading*-Effektes führen sollten wie die freie Entscheidung für eine Alternative. Immerhin wird in Entwicklungszusammenhängen eine Vielzahl negativer Ausgänge durch unkontrollierbare Zuweisungen realisiert und nicht durch eigene Entscheidungsfehler. Im Gegensatz dazu macht die Dissonanztheorie die Vorhersage, dass die eigene, freie Entscheidung eine notwendige Bedingung der Entstehung von postdeziptionaler Dissonanz ist. Diese widersprüchlichen Hypothesen sollen in der vorliegenden Arbeit überprüft werden. Zwei Bedingungen sollten erfüllt sein, damit auch Zuweisungen zu Dissonanz führen und

entsprechende Umwertungen anstoßen: *Erstens* sollte eine *bedeutsame negative* Alternative zugewiesen werden, *zweitens* sollte diese Alternative *irreversibel* zugewiesen werden. Der erste Aspekt ist experimentalmäßig aus ethischen Gründen problematisch, der zweite aus pragmatischen Gründen. Deshalb wurde in der vorliegenden Arbeit nicht auf Wertgegenstände als Optionen einer Zuweisung zurückgegriffen; stattdessen wurde den Probanden mithilfe einer falschen, aber schwer zurückweisbaren Rückmeldung eine valente Persönlichkeitseigenschaft zugewiesen. Diese Zuweisung wurde dann in ihrer Irreversibilität variiert (vgl. Kapitel 6, Studie 2).

Die Umwertung von Alternativen nach Zuweisungen wurde deutlich weniger untersucht als die Umwertung nach freien Entscheidungen (einen empirischen Hinweis aus dem Umfeld der Dissonanztheorie gibt die Untersuchung von Darley & Berscheid, 1967; vgl. Kapitel 2.1). Zwei experimentelle Paradigmen sollen im Folgenden vorgestellt werden: (a) der *endowment effect* (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1990) und (b) der *mere ownership effect* (Beggan, 1992).

Der *endowment effect* wurde zuerst von Kahneman, Knetsch und Thaler (1990) in einem einfachen Experiment nachgewiesen und in einer Reihe von Experimenten als robustes Phänomen bestätigt (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1991).

In der Studie von Kahneman et al. (1990) wurden Studenten der Wirtschaftswissenschaften untersucht, das Experiment wurde in einer Gruppensitzung und unter dem Titel einer *Studie zur Markteffizienz* durchgeführt. Die Hälfte der Probanden erhielt einen Kaffeebecher mit Universitäts-Emblem geschenkt (*endowment*) und konnte den Becher auf einem simulierten Markt verkaufen. Die andere Hälfte stellte potentielle Käufer dar und erhielt keinen Becher (*no endowment*). Es wurden wiederholt Angebote gemacht und akzeptiert bzw. zurückgewiesen, ohne dass die „Käufe“ effektiv wurden. In der *endowment*-Bedingung wurden signifikant höhere Preise ($M = 7.12$ \$) verlangt als sie von den „Käufern“ als akzeptabel angesehen wurden ($M = 2.87$ \$). Die Markteffizienz war signifikant geringer als die erwarteten 50%.

Kahneman et al. (1990) interpretierten den *endowment effect* als eine Folge von *loss aversion*, der Tendenz, Verluste eines bestimmten Wertes stärker zu gewichten als entsprechende Gewinne (vgl. zur *prospect theory* Kahneman & Tversky, 1979; Kahneman & Tversky, 2000). *Loss aversion* ist nach Kahneman und Tversky (2000) auf unterschiedliche Steigungen der subjektiven Wertkurve (*value function*) für Gewinne und Verluste zurückzuführen und

mit ökonomischen Rationalitätskriterien nicht in Übereinstimmung zu bringen. Nach der hier vertretenen Ansicht kann die Transaktionsrichtung des Tausches die Wertunterschiede nicht erklären. *Loss aversion* und folglich auch *endowment*-Effekte könnten darauf zurückzuführen sein, dass Wertgegenstände, die in den eigenen Besitz übergehen, subjektiv aufgewertet werden, ein Effekt, der als *ownership*-Effekt bezeichnet wird (vgl. Heider, 1958).

Beggan (1992) untersuchte, wie sich der Besitz eines Objekts auf dessen Bewertung auswirkt. Er ging davon aus, dass der Besitz eines Objekts zu dessen Aufwertung führen würde, da der Besitz eine Assoziation zwischen Besitzer und Objekt stiftet und das Objekt dadurch in das Selbstkonzept integriert würde (*ownership*-Effekt). Der *ownership*-Effekt wird also auf ein *self enhancement*-Motiv zurückgeführt.

In einer Reihe von Experimenten konnte Beggan (1992) zeigen, dass der Besitz eines Objekts zu dessen Aufwertung führt und dass dies nicht auf eine bessere Stimmung aufgrund des Besitzes oder auf eine größere Vertrautheit mit dem zugewiesenen Objekt (im Sinne eines *mere-exposure*-Effektes) zurückzuführen ist. Zur Überprüfung der *self enhancement*-Hypothese wurde in einem weiteren Experiment vor der Zuweisung des Objekts eine negative bzw. eine positive *Leistungsrückmeldung* gegeben. Wenn dem *ownership*-Effekt eine *self enhancement*-Motivation zugrundeliegt, dann sollte eine negative Leistungsrückmeldung den *ownership effect* verstärken. In der folgenden Tabelle 2.6 sind die Bewertungen der Objekte in den experimentellen Bedingungen wiedergegeben (Beggan, 1992, S. 234):

Tabelle 2.6: Bewertungen der Objekte in Abhängigkeit von *Leistungsrückmeldung* und *Besitz*

Leistungsrückmeldung	Besitz	kein Besitz
positiv	4.52	4.94
negativ	4.92	4.33

In der Bedingung mit negativer Leistungsrückmeldung zeigte sich also der erwartete *ownership*-Effekt, in der Bedingung mit positiver Leistungsrückmeldung dagegen ein umgekehrter Effekt. Will man bei der *self enhancement*-Interpretation bleiben, dann müsste man annehmen, dass die Erfolgsmeldung zu generell besseren Bewertungen geführt hat (Haupteffekt *Leistungsrückmeldung*) und dass sich die Probanden in dieser Bedingung von dem geschenkten Objekt distanzieren. Für eine solche Interpretation im Sinne eines Kontrasteffektes spricht, dass es sich bei den zugewiesenen Gegenständen um Objekte von

geringem Wert (ca. 1 \$) gehandelt hat. Ein eindeutigerer Test von Dissonanzreduktions-Mechanismen nach Zuweisungen erfordert also valentere und damit relevante Gegenstände der Zuweisung. Das Befundmuster von Beggan (1992, Experiment 3) ist hinsichtlich der zugrundeliegenden Mechanismen also nicht schlüssig.

2.2.3 Hedonische Tretmühle und Adaptations-Level Theorie

Die Umwertung von gewählten und abgewählten Alternativen in der Folge von unbefriedigenden Entscheidungen oder Zuweisungen wird in der vorliegenden Arbeit als ein adaptiver Prozess aufgefasst, der die Funktion hat, die Zufriedenheit einer Person angesichts unabänderlicher Tatsachen zu erhalten. Adaptationsprozesse finden sich nicht nur in Bewertungsurteilen, schon fundamentale, perzeptuelle Urteile zeigen Adaptationseffekte. Helson (1964, 1971) hat solche Adaptationsprozesse in seiner *Adaptations-Level*-Theorie beschrieben. Der Grundgedanke ist, dass Schätzurteile in einem grundsätzlichen Sinne *relativ* sind und deshalb situative und temporale Kontexteffekte zeigen sollten. In einer klassischen Studie von Brickman, Coates und Janoff-Bulman (1978) wurden Adaptationseffekte im Kontext von Lebenszufriedenheit nachgewiesen. Um die relative Natur von Zufriedenheitsurteilen streng zu überprüfen, untersuchten Brickman et al. (1978) die Auswirkung extrem positiver (Lotteriegewinn) und extrem negativer (Querschnittslähmung) Lebensereignisse. Dabei gingen sie von folgender Prämisse aus:

„The most general principle of adaptation level theory is that people’s judgments of current levels of stimulation depend upon whether this stimulation exceeds or falls short of the level of stimulation to which their previous history has accustomed them.“
(Brickman et al., 1978, S. 918).

Aus dieser Prämisse wurden zwei Mechanismen abgeleitet, die die längerfristige Auswirkung extrem positiver und extrem negativer Ereignisse auf die Lebenszufriedenheit mindern sollten. Nach einem Lotteriegewinn z.B. sollten in einer anfänglichen Phase frühere positive Erfahrungen durch den Vergleich mit dem neuen, hohen Standard an Valenz verlieren (*Kontrasteffekt*). Im weiteren Verlauf sollte das extrem positive Ereignis zudem selbst in den Vergleichsstandard eingehen und somit seine eigenen positiven Konsequenzen relativieren (*Habituationseffekt*). Entsprechende Kontrast- und Habituationseffekte werden auch bei extrem negativen Ereignissen angenommen; beide sind letztlich auf eine Anpassung des Adaptationsniveaus zurückzuführen.

Brickman et al. (1978) interviewten 29 querschnittsgelähmte Probanden, 22 Lotteriegewinner und 22 Probanden in einer Kontrollbedingung. Zunächst wurden einige offene Fragen zur jeweiligen Lebenssituation gestellt und allgemeine Attributionsstile erfragt. Im Anschluss sollten die Lotteriegewinner und die querschnittsgelähmten Probanden das positive bzw. das negative Ereignis bewerten. Alle Probanden beantworteten dann Fragen zu ihrer Lebenszufriedenheit: Wie zufrieden/glücklich sie mit ihrer momentanen Lebenssituation seien, wie zufrieden sie vor dem Gewinn bzw. dem Unfall bzw. vor sechs Monaten gewesen seien und wie zufrieden sie voraussichtlich in einigen Jahren sein würden. Daraufhin sollten sieben alltägliche Aktivitäten (z.B. Gespräche mit Freunden, Fernsehen usw.) hinsichtlich ihrer positiven Valenz eingeschätzt werden. Auf einer Skala von 0 (schlechtest mögliches Ereignis) bis 5 (bestmögliches Ereignis) schätzten Lotteriegewinner den Gewinn durchschnittlich mit 3.78 ein, querschnittsgelähmte Probanden schätzten den Unfall durchschnittlich mit 1.28 ein. Die durchschnittlichen Angaben zu den verschiedenen Maßen der Lebenszufriedenheit sind in Tabelle 2.7 wiedergegeben (Brickman et al., 1978, S. 921).

Tabelle 2.7: Allgemeine Zufriedenheit und Zufriedenheit mit alltäglichen Aktivitäten

Bedingung	Allgemeine Zufriedenheit			alltäglichen Aktivitäten
	Ver- gangenheit	Gegenwart	Zukunft	
Lotteriegewinner	3.77	4.00	4.20	3.33
Kontrollbedingung	3.32	3.82	4.14	3.82
Querschnittsgelähmte	4.41	2.96	4.32	3.48

Im Vergleich zur Kontrollgruppe zeigten Lotteriegewinner keine signifikanten positiven Abweichungen in den allgemeinen Zufriedenheitsmaßen. Querschnittsgelähmte Personen zeigten signifikante Unterschiede zur Kontrollgruppe in ihrer Zufriedenheit in der Gegenwart und in der Vergangenheit, erwarteten aber für die Zukunft keine geringere Zufriedenheit.

Die relative positivere Einschätzung der Vergangenheit bei querschnittsgelähmten Personen interpretieren Brickman et al. (1978) als einen Kontrasteffekt beim Vergleich mit der Gegenwart. Trotz signifikanter Abweichung von der Kontrollgruppe wird die gegenwärtige Zufriedenheit von querschnittsgelähmten Probanden absolut betrachtet als überdurchschnittlich eingeschätzt (Skala von 0 bis 5). Bei Betrachtung der Auswirkung sehr extremer Lebensereignisse fanden Brickman et al. (1978) also nur moderate Zufriedenheitsunterschiede zwischen den untersuchten Gruppen. Die Autoren erklären dieses Phänomen mit Anpassungen des Adaptationsniveaus (vgl. dazu auch Brickman & Campbell, 1971). Wird

einer gepoolten Serie von Stimuli ein Stimulus hinzugefügt, der *unter* dem bisherigen Adaptationsniveau liegt, so ergibt sich ein insgesamt niedrigeres Adaptationsniveau: Alle Stimuli werden in der Konsequenz positiver beurteilt, der Bereich über dem Adaptationsniveau erfährt einen Kompressionseffekt (*assimilation*), unterhalb des Adaptationsniveaus werden Unterschiede zwischen Stimuli betont (*contrast*⁵, Helson, 1964). Bei einem *Anstieg* des Adaptationsniveaus ergeben sich entsprechende umgekehrte Effekte. Wie Brickman und Campbell (1971) betonen liegt dieser Anpassungsmechanismus auch hedonischen Anpassungen zugrunde, und zwar nicht nur bei der Beurteilung der Valenz sensorischer Qualitäten, sondern auch bei der Beurteilung symbolischer Güter wie Geld, Prestige usw. Denkt man diesen Gedanken zu Ende, dann folgt daraus, dass man aufgrund von Anpassungen des Adaptationsniveaus nicht dauerhaft unglücklich werden kann; man kann aber durch den Gewinn von Gütern und Vorteilen auch nicht dauerhaft glücklich werden, da jeder Gewinn durch entsprechende Adaptationen relativiert wird (vgl. das Konzept der *hedonischen Tretmühle* bei Brickman & Campbell, 1971).

Zwei Aspekte des Konzepts der *hedonische Tretmühle* sind im vorliegenden Zusammenhang relevant: (a) Ist der Begriff der Adaptation hinreichend zur Beschreibung der Bewertungsdynamik in verschiedenen Phasen des Handlungsablaufs? Kann man durch eine Differenzierung des Begriffs die paradoxen Implikationen einer hedonischen Tretmühle umgehen? (b) Welche Bedeutung haben Anpassungen des Adaptationsniveaus für die Bewertung von nicht-optimalen Entscheidungsalternativen?

Differenzierung des Begriffs der Adaptation. Brickman et al. (1978) verwenden den Begriff der *happiness* zur Erfassung der Bewertungsurteile ihrer Probanden. Dieser Begriff wurde hier mit *Glücklichsein* bzw. mit *Zufriedenheit* übersetzt, da das Deutsche die Verwendung des Begriffs *Glücklichsein* oft nicht zulässt. Diese Unterscheidung scheint aber gerade im vorliegenden Zusammenhang relevant zu sein. Mit *Glücklichsein* werden mehr oder weniger temporäre Zustände des Glücks bezeichnet, die sich aus bedeutsamen positiven Veränderungen der Lebensumstände und aus entsprechenden Kontrasten mit dem vorherigen Zustand oder kontrafaktischen alternativen Zuständen ergeben. Zustände dieser Art

⁵ Der Begriff ist hier ein *terminus technicus* und wird anders verwendet als bei Brickman & Campbell (1978).

unterliegen adaptiven Anpassungen, darin liegt ihr flüchtiger Charakter begründet. Die Basis des entsprechenden Bewertungsurteils ist das Adaptationsniveau. *Zufriedenheitsurteile* orientieren sich dagegen nicht alleine am Status Quo (d.h. am Adaptationsniveau), sondern auch am Erfüllungsgrad von Ansprüchen. Anspruchsniveaus sind mit dem bisher Erreichten, insbesondere aber auch mit Erwartungen des Erreichbaren hoch korreliert; meist liegen sie etwas höher als das Niveau, das als erreichbar eingeschätzt wird (Irwin, 1944; Festinger, 1954). Auch Ansprüche unterliegen adaptiven Prozessen, insofern kann es auch hier zu "Tretmühl"-Effekten kommen (vgl. das Konzept der *satisfaction treadmill* bei Kahneman, 1999; siehe auch unten Kapitel 3.2). Ansprüche orientieren sich aber auch wesentlich am Erreichbaren und haben insofern eine motivationale Funktion. Während es also paradox erscheint, dass querschnittsgelähmte Probanden nicht weniger *glücklich* sind als Lotteriegewinner, so wirkt es weniger paradox, dass sie nicht unglücklich sind, *solange sie nichts an ihrem Zustand ändern können*, und *unzufrieden* werden, sobald sich an ihrer Lebenslage etwas ändern lässt (vgl. Brandtstädter, 2007). Die Annahme eines solchen dynamischen Prozesses der Anspruchsregulation, d.h. einer defensiven Anspruchsregulation in unkontrollierbaren Situationen und einer offensiven Anspruchsregulation bei hoher Kontrollierbarkeit, gehört zu den zentralen Annahmen des Assimilations-Akkommodations-Modells (vgl. Brandtstädter, 2007, siehe auch Kapitel 3). Aus dieser Annahme lassen sich spezifische Bewertungsneigungen für Situationen mit hoher und geringer Kontrollierbarkeit vorhersagen: Bei geringer Kontrollierbarkeit der Situation sollte der Status Quo aufgewertet und Alternativen zum Status Quo abgewertet werden. Sieht eine Person dagegen die Möglichkeit, günstigere Umstände zu erreichen, sollten sich umgekehrte Bewertungsneigungen finden. Solche situationsabhängigen Bewertungsmuster sollen in der vorliegenden Arbeit nachgewiesen werden.

Bedeutung von Adaptationen für die Umwertung von Entscheidungsalternativen. Inwiefern tragen Anpassungen des Adaptationsniveaus zur Aufwertung gewählter und zur Abwertung abgewählter Alternativen nach irreversiblen Entscheidungen bei? Wie noch auszuführen sein wird, kann die Bewertung von Entscheidungsalternativen auf Bewertungen der einzelnen Attribute der Alternativen zurückgeführt werden (vgl. Kapitel 4). Anpassungen des Adaptationsniveaus können also immer dann zu einer Aufwertung der gewählten Alternative beitragen, wenn ein bestimmtes Attribut als negativ oder ungenügend wahrgenommen wird. Natürlich sollten sich solche Anpassungen insbesondere dann zeigen, wenn das Defizit der

gewählten Alternative durch eine hohe Ausprägung des Attributs bei der ausgeschlagenen Alternative betont wird. Eine Adaptation an negative Aspekte mindert also gleichzeitig die Bedeutung negativer Aspekte der gewählten Alternative und positiver Aspekte der abgewählten Alternative. Im Gegensatz aber zur *Adaptations-Level-Theorie*, die bei negativen und positiven Aspekten gleichermaßen automatische Adaptationen annimmt, wäre es aus Sicht des Assimilations-Akkommodations-Modells funktional, wenn Adaptationen an positive Aspekte der gewählten Alternative gemindert wären (vgl. Kapitel 3.5). Positive Attribute der gewählten Alternative sollten also ihre positive Valenz behalten, auch dies natürlich insbesondere dann, wenn sie entsprechende Defizite der abgewählten Alternative betonen.

Die relative Aufwertung des Status Quo kann grundsätzlich auf zwei Arten von Einschätzungen zurückgeführt werden: (a) Inwiefern kann ein bestimmtes Attribut der gewählten (bzw. der abgewählten) Alternative *zugesprochen* werden und (b) welche *Valenz* hat dieses Attribut. Anpassungen des Adaptationsniveaus liegen der zweiten Art von Einschätzungen zugrunde und sollten als sehr fundamentale Prozesse angesehen werden. Es spricht daher für die hier vertretene Position, dass sich schon auf der Ebene der Schmerzempfindung bei geringer Kontrollierbarkeit analgetische Effekte, bei hoher Kontrollierbarkeit dagegen eine erhöhte Schmerzsensitivität einstellt (vgl. Rothermund, Brandstädter, Meiniger & Anton, 2002). Die vorliegende Arbeit kommt der Erfassung solcher adaptiver Mechanismen insofern näher, als hier nicht nur globale Bewertungen untersucht, sondern Valenzveränderungen auf der Ebene der Attribute erfasst werden (vgl. Studie 2 und 3). Sie geht in drei Hinsichten über die *Adaptations-Level-Theorie* hinaus: *Erstens*, indem die adaptiven Mechanismen mit situativen Parametern der Handlungsführung in Zusammenhang gebracht werden, *zweitens*, indem unterschiedliche Vorhersagen gemacht werden für Adaptationen an positive und an negative Aspekte und *drittens*, indem eine Abhängigkeit der adaptiven Mechanismen von der Einschätzung des tatsächlichen Zutreffens des Attributs postuliert wird.

2.3 Selbsttäuschung und motiviertes Denken: Die Konzeption von Mele

Eine Entscheidung hängt von der Bewertung der Alternativen ab, die Werte der Alternativen hängen jedoch nicht von der Entscheidung ab. Wenn sich also die Bewertung von Alternativen in der Nachentscheidungsphase ändert, dann muss dies auf Motive zurückzu-

führen sein, die mit der Festlegung auf eine der Alternativen entstanden sind. Sofern man von einer objektiveren Bewertung in der prädeziSIONalen Phase ausgeht, kann man hier von *Selbsttäuschung* sprechen. Verwandte Begriffe sind *Wunschdenken*, *positive Illusionen* und *motiviertes Denken*. Phänomene des *Wunschdenkens* und der *positiven Illusion* basieren auf einem Wunsch, den man bezüglich der eigenen Person hegt. Selbsttäuschung kann im Gegensatz dazu auch Befürchtungen untermauern. So kann z.B. ein *eifersüchtiger Ehemann* zu der Überzeugung gelangen, dass er von seiner Frau betrogen wird, obwohl eine solche Überzeugung bei nüchterner Betrachtung nicht stichhaltig ist. Dem Phänomen des *motivierten Denkens* liegt im allgemeinen auch ein persönlicher Wunsch zugrunde: „By motivation I mean any wish, desire or preference that concerns the outcome of a given reasoning task” (Kunda, 1990, S. 480). Manche Autoren schließen aber auch Motive ein, zu möglichst genauen Schlussfolgerungen zu gelangen (*accuracy motivation*, vgl. Kunda, 1990). Im Folgenden wird der engere Begriff von Selbsttäuschung im Zentrum des Interesses stehen, Selbsttäuschung also im Sinne einer tendenziösen, von den eigenen Motiven geleiteten Verfälschung von Urteilen. Die hier vertretene Konzeption motivierter Denkprozesse ist angelehnt an die Konzeption von Mele (1997), die im Folgenden dargestellt wird. Die Darstellungen werden laufend kommentiert und damit der eigene Standpunkt dargelegt. Dabei wird auch auf die Rationalität oder Irrationalität von Selbsttäuschung eingegangen.

Zur *Definition von Selbsttäuschung* wird nach Mele (1997) auf drei unterschiedliche Ansätze zurückgegriffen: (a) *lexikalischer Ansatz*, (b) *beispielbasierter Ansatz* und (c) *theoriebasierter Ansatz*. Im vorliegenden Zusammenhang interessiert insbesondere der *lexikalische Ansatz*, der die Möglichkeit von Selbsttäuschung abstreitet und der in dieser Arbeit zurückgewiesen werden soll. Dieser Ansatz übernimmt Definitionen interpersonaler Täuschung aus dem Wörterbuch und überträgt die Bedeutung in den Bereich der Selbsttäuschung. Wie noch auszuführen sein wird, führt dieser Ansatz zu unlösbaren Paradoxa; so muss man z.B. aufgrund dieses Ansatzes annehmen, dass Selbsttäuschung mentale Zustände impliziert, in denen eine Person gleichzeitig glaubt, dass $\sim p$ und dass p ⁶.

⁶ Der Buchstabe p steht im Folgenden für die falsche Proposition, die das Ergebnis der Selbsttäuschung ist, die Kombination $\sim p$ für die Negation der Proposition p . Im Falle von motivierter Selbsttäuschung ist p also die gewünschte Schlussfolgerung.

Der *lexikalische Ansatz* macht die folgenden beiden Annahmen:

- „1. By definition, person A deceives person B (where B may or may not be the same person as A) into believing that p only if A knows, or at least believes truly, that $\sim p$ (i.e., that p is false) and causes B to believe that p.
2. By definition, deceiving is an intentional activity: nonintentional deceiving is conceptually impossible.“ (Mele, 1997, S. 92).

Aus jeder dieser Annahmen folgt im Falle der Selbsttäuschung ein Paradox. Das *statische Paradox* folgt aus der ersten Annahme. Eine Person, die sich selbst täuscht, muss glauben, dass $\sim p$ und sich selbst dazu bringen, an p zu glauben. Einige Autoren schließen daraus, dass es eine Zeit geben muss, in der die Person gleichzeitig glaubt, dass $\sim p$ und dass p – ein unmöglicher psychischer Zustand. Aus der zweiten Annahme folgt das *dynamische Paradox*. Wenn Selbsttäuschung ein intentionaler Akt ist, dann ist sich die Person bewusst, dass sie sich selbst täuscht. Das heißt, während sie sich dazu bringt zu glauben, dass p, weiß sie, dass $\sim p$. Dieses letztere Wissen muss den Selbsttäuschungsakt untergraben. Wenn dagegen Selbsttäuschung kein intentionaler und bewusster Akt ist oder im Verlauf der Zeit aufhört, einer zu sein: Wer ist dann der Akteur und wie kann sie zielgerichtet sein?

In der vorliegenden Arbeit wird mit Mele davon ausgegangen, dass Selbsttäuschungen keine intentionalen Akte sind. Wie ist dann aber den beiden Paradoxa zu begegnen? *Zum ersten* gibt es keinen Zeitpunkt, zu dem die Person gleichzeitig glaubt, dass $\sim p$ und dass p. Wenn sie je bewusst geglaubt hat (z.B. in Form einer Befürchtung), dass $\sim p$, dann hat sie es nach Abschluss der Selbsttäuschung vergessen. Wie kann *zum zweiten* aber ein Selbsttäuschungsakt gelingen, wenn es niemanden gibt, der diesen Akt intentional und zielgerichtet ausführt? Selbsttäuschung wird hier nicht als ein Akt, sondern als eine kognitive Tendenz konzeptualisiert. Wenn z.B. ein Wanderer in unbekanntem Gebiet nicht weiß, ob er links oder rechts gehen muss, aber weiß, wo Norden, seine Zielrichtung, liegt, dann wird er seinen Weg wahrscheinlich finden. Entsprechend wirken kognitive Tendenzen. Bestimmte kognitive Inhalte werden bei der mentalen Rekonstruktion der Entscheidungsalternativen gemieden und verlieren an Gewicht, andere werden bevorzugt und prägen verstärkt die Rekonstruktion.

Auch Mele (1997) zieht den Schluss, dass sich die Annahmen 1 und 2 nur auf interpersonale Täuschung beziehen und nicht in den Bereich der Selbsttäuschung übertragen werden können. Um zu seinem Begriff von Selbsttäuschung zu gelangen, verweist Mele (1997) auf *typische*

Beispiele für Selbsttäuschungen. Solche sind z.B. gegeben, wenn Personen trotz starker widersprechender Evidenz glauben, dass ihre Partner keine Affäre haben, oder dass ihre Kinder keine Drogen konsumieren, oder dass sie selbst nicht ernsthaft krank sind. Ein weiteres Beispiel, das von Mele (1997) angeführt wird, wird in einer Studie von Kunda (1987) beschrieben. Mit einem aufwändigen experimentellen Verfahren wurde weiblichen Probandinnen die Überzeugung nahegebracht, dass Kaffeekonsum das Brustkrebsrisiko dramatisch erhöht. Probandinnen mit einem hohen Kaffeekonsum ließen sich deutlich schlechter überzeugen als solche mit einem geringen Kaffeekonsum. Ein weiteres treffendes Beispiel wird von Gilovich (1991) berichtet:

„A survey of one million high school seniors found that 70% thought they were above average in leadership ability, and only 2% thought they were below average. In terms of ability to get along with others, all students thought they were above average, 60% thought they were in the top 10%, and 25% thought they were in the top 1%! . . . A survey of university professors found that 94% thought they were better at their jobs than their average colleague.“ (Gilovich, 1991, S. 77, zit. nach Mele, 1997).

Die Existenz solcher Phänomene lege einen Begriff von *nicht-intentionaler* Selbsttäuschung nahe, der nicht mit der obigen Definition von interpersonalen Täuschung übereinstimmt⁷. Wie Mele (1997) zeigen will, umgeht dieser Begriff sowohl das *statische* als auch das *dynamische Paradoxon*. Mele geht nun daran, diesen Begriff zu entwickeln und bietet im Anschluss eine Definition von Selbsttäuschung anhand von vier insgesamt hinreichenden Bedingungen von Selbsttäuschung.

Beispiele wie das des *Drogenkonsums der eigenen Kinder* und der *Affäre des Partners* lassen sich plausibel auch in einem umgekehrten Sinne denken: Aufgrund entsprechender Befürchtungen könnte eine Person trotz gegenteiliger Evidenz zu der Überzeugung tendieren, *dass* das eigene Kind Drogen konsumiert oder *dass* der Partner eine Affäre hat. Wie solche Fälle zeigen, kann es auch starke kognitive Tendenzen geben, zu einer *unerwünschten* Schlussfolgerung zu gelangen. Vielleicht sollte man zur Klärung von Selbsttäuschungsphänomenen davon ausgehen, dass es für Selbsttäuschungen immer *starke Motive* gibt und diese Motivationen dann differenzieren (vgl. zum Folgenden Brandtstädter, 2007; Kapitel 3.4 und 3.5). Im Beispiel des Schwererkrankten, der seine Krankheit nicht wahrhaben will,

⁷ Mit Selbsttäuschung ist im Folgenden immer Selbsttäuschung im nicht-intentionalen Sinne gemeint.

besteht offensichtlich die Motivation, einen bestimmten Sachverhalt nicht wahrzunehmen. Hier könnte man von *Immunisierungsmotiven* sprechen. Im Fall der hier untersuchten Bewertungstendenzen nach Entscheidungen besteht die Motivation, einen bestimmten, anscheinend unabänderlichen Sachverhalt zu beschönigen: Es liegen *akkommodative Motive* vor. Schließlich liegt in der umformulierten Version des Beispiels *Drogenkonsum der eigenen Kinder* ein Motiv vor, *zu wissen, wie es wirklich ist*. Solchen Motiven liegt wahrscheinlich eine Handlungsmotivation zugrunde, man könnte also von *assimilativen Motiven* sprechen.

Die vorliegende Arbeit behandelt also Selbsttäuschungen mit einer akkommodativen Motivation. Inwiefern es sich hierbei um *Täuschungen* handelt, wird weiter unten behandelt. Vermutlich wird es sich in vielen Fällen tatsächlich um Täuschungen handeln, die aber trotzdem funktional sein können. Der neutralere Begriff des *motivierten Denkens* erscheint also angemessener. Zwei Bedingungen von Selbsttäuschungen lassen sich bei Betrachtung der angeführten Beispiele identifizieren:

- (a) Selbsttäuschungen werden durch *sehr starke Motive* bedingt und
- (b) Selbsttäuschungen sind das *Resultat längerfristiger Prozesse*.

Die zuletzt genannte Bedingung deutet darauf hin, dass das Vergessen bzw. eine geringere Verfügbarkeit eventueller gegenteiliger Überzeugungen eine wichtige Rolle bei Selbsttäuschungen zu spielen scheint (vgl. das Konzept des *biased memory search* Kunda, 1990).

Zur Entwicklung des Begriffs der Selbsttäuschung verweist Mele (1997) zunächst auf *unmotivierte* kognitive Tendenzen, die in den Dienst motivierten Denkens gestellt werden können (vgl. auch Kunda, 1990): Die Lebhaftigkeit (*vividness*) eines kognitiven Inhalts bestimmt über seine Verfügbarkeit (*availability*). Relevant ist nicht nur die Verfügbarkeit von Evidenz, sondern auch die Verfügbarkeit von Hypothesen, die zur Erklärung von Sachverhalten herangezogen werden. Wird aber eine Hypothese erst einmal in Erwägung gezogen, dann führt eine starke Bestätigungstendenz (*confirmation bias*) zu einer Stabilisierung der Hypothese. Eine solche Stabilisierung wird zusätzlich durch die Tendenz gefördert, nach kausalen Erklärungen für Sachverhalte zu suchen. Solche unmotivierten Prozesse vermitteln also die Wirkung von Motiven auf das Denken. Mele (1997) führt aber auch Mechanismen an, die naturgemäß *nur* beim motivierten Denken eine Rolle spielen: Informationen, die der gewünschten Schlussfolgerung *p* widersprechen, werden nicht wahrge-

nommen (*negative misinterpretation*); mit Bezug auf p neutrale oder negative Information werden als p-bestätigend wahrgenommen (*positive misinterpretation*); die *Aufmerksamkeit* ist selektiv und die *Informationssuche* ist tendenziös. Im Folgenden soll ein prägnantes Beispiel für eine positive Fehlinterpretation angeführt werden:

„Sid is very fond of Roz, a college classmate with whom he often studies. Wanting it to be true that Roz loves him, he may interpret her refusing to date him and her reminding him that she has a steady boyfriend as an effort on her part to 'play hard to get' in order to encourage Sid to continue to pursue her and prove that his love for her approximates hers for him. As Sid interprets Roz's behavior, not only does it fail to count against the hypothesis that she loves him, it is evidence for the truth of that hypothesis.“ (Mele, 1997, S. 94).

Mele (1997) beschreibt also die Entstehung von Selbsttäuschungen als Folge einer tendenziösen Informationsverarbeitung. Ein Einwand an dieser Stelle könnte lauten, dass eine tendenziöse Informationsverarbeitung in irgendeiner Form das Bewusstsein impliziert, dass die vorhandene Evidenz eigentlich gegen die gewünschte Schlussfolgerung p spricht (vgl. Davidson, 1985). Ohne ein solches Bewusstsein wäre für die tendenziöse Informationsverarbeitung kein Grund gegeben.

Mele (1997) begegnet diesem Einwand, indem er auf die Nicht-Intentionalität der betreffenden Prozesse verweist. Der Einwand könnte aber auf der Ebene der Verarbeitung einzelner kognitiver Inhalte so reformuliert werden: Wenn ein *bestimmter kognitiver Inhalt* $\sim q$ gemieden wird, dann muss er doch wenigstens vorher ins Bewusstsein gelangen. Und ergibt sich dann nicht dieselbe Unterminierung der p-konsistenten Überzeugung q, die sich auch mit dem Bewusstwerden der Selbsttäuschung bezüglich p einstellt? Hier muss auf die Begrenzung der Verarbeitungskapazität und auf ein entsprechendes Schwellenmodell der Aufmerksamkeit verwiesen werden (vgl. Voß, 2004). Aufgrund der kognitiven Tendenz der Informationsverarbeitung haben jene kognitiven Inhalte, die mit der gewünschten Überzeugung p nicht konsistent sind, eine geringere Wahrscheinlichkeit die Bewusstseinschwelle zu übertreten und verarbeitet zu werden. Die Vorteile der p-konsistenten Inhalte werden aber von der Person nicht bewusst wahrgenommen. So kann der subjektive Eindruck einer unparteiischen Informationsverarbeitung entstehen und damit die Grundlage für die gewünschte Überzeugung p geschaffen werden.

Im Anschluss definiert Mele (1997) Selbsttäuschung anhand von vier hinreichenden Bedingungen:

„I suggest that the following conditions are jointly sufficient for entering self-deception in acquiring a belief that p.

1. The belief that p which S acquires is false.
2. S treats data relevant, or at least seemingly relevant, to the truth value of p in a motivationally biased way.
3. This biased treatment is a nondeviant cause of S's acquiring the belief that p.
4. The body of data possessed by S at the time provides greater warrant for $\sim p$ than for p.“ (Mele, 1997, S. 95).

Bedingung 1 ist notwendig, um von Täuschung⁸ sprechen zu können. Für den vorliegenden Zusammenhang tendenziöser Bewertungen muss nicht unbedingt davon ausgegangen werden, dass die resultierenden Bewertungen falsch sind in dem Sinne, dass eine objektive und systematisierte Betrachtung zu anderen Ergebnissen kommen würde. Wichtiger sind hier Bedingungen 2 und 3, dass also die Bewertung aufgrund einer tendenziösen Informationsverarbeitung zustande kommt. Bedingung 4 wird von Mele (1997) nicht als notwendige Bedingung von Selbsttäuschung angesehen. Vielmehr sieht er es als eine offene Frage an, welche der beiden Schlussfolgerung besser gestützt ist: p oder $\sim p$. Die hier vertretene Position stimmt mit Bedingung 4 nicht überein: Im Moment der Urteilsbildung ist die gewünschte Überzeugung p aufgrund der vorangegangenen tendenziösen Informationsverarbeitung subjektiv besser gestützt als die gegenteilige Überzeugung $\sim p$. Das heißt die Person besitzt eine *Disposition* zur gewünschten Überzeugung p.

⁸ Der *Begriff der Täuschung* impliziert ein Abrücken von der Wahrheit; da akkommodative Anpassungen Verschiebungen in Werturteilen beinhalten, ist hier die schwierige Frage der Wahrheit von Werturteilen angesprochen (vgl. etwa Moore, 1996). Diese Problematik soll in der vorliegenden Arbeit dadurch umgangen werden, dass hier ein Werturteil dann als wahr gilt, wenn das Subjekt des Werturteils in einem instrumentellen Sinne gut ist, also relativ zu bestimmten Zielen und Werten. Diese definitorische Einschränkung gilt, solange sie nicht ausdrücklich aufgehoben wird.

Wie oben erwähnt, müssen tendenziöse Bewertungen nach einer Entscheidung nicht unbedingt Täuschungen sein; insofern die prädeziionalen Bewertungen richtig waren, stabilisieren motivierte Rekonstruktionsprozesse nur diese früheren Bewertungen (vgl. Kapitel 2.1; Kapitel 5, Studie 1). In der Tat wird es aber manchmal so sein, dass es sich um Täuschungen handelt. Daraus kann aber nicht unbedingt der Schluss gezogen werden, dass es sich dabei um *irrationale Phänomene* handelt. Zum einen lassen die Anwendungskriterien von Wertbegriffen einen gewissen Spielraum zu, dessen Ausnutzung nicht unbedingt zu einer falschen Anwendung des Wertbegriffs führt. Zudem sind insbesondere komplexe Wertbegriffe in ihrer Bedeutung formbar, ohne dass das Wesentliche des Begriffs verloren geht. Besonders gilt dies, wenn der Wertbegriff maßgeblich durch ästhetische Kriterien definiert wird. Zwischen veridikalischen und verfälschenden Bewertungen kann also keine scharfe Grenze gezogen werden (Brandtstädter, 2007).

Die Frage nach der Rationalität oder Irrationalität von tendenziösen Bewertungen sollte zudem vor dem Hintergrund der Funktionalität solcher Selbsttäuschungen betrachtet werden. Tendenziöse Bewertungen werden auf jeden Fall dann dysfunktional, wenn sie die Wahrnehmung von Chancen oder das Erkennen von Risiken verhindern und durch die so verursachte Passivität die Gewinn-Verlust-Bilanz verschlechtern. In der vorliegenden Arbeit wird aber angenommen, dass tendenziöse Bewertungen vor allem dann zu erwarten sind, wenn eine Entscheidung irreversibel getroffen wurde, wenn also am Ausgang der Entscheidung nichts mehr zu ändern ist. In einem solchen Fall sollte die Fähigkeit, sich mit dem Ergebnis der Entscheidung anzufreunden, zur Akzeptanz der Entscheidung beitragen und Ressourcen für andere Projekte der Person freimachen. Diese wichtige Funktion wird besonders deutlich, wenn man die Alltäglichkeit der hier behandelten motivierten Prozesse berücksichtigt (vgl. das Konzept der *Handlungsorientierung*, Kuhl & Beckmann, 1994; vgl. auch Kapitel 5, Studie 1). Die Frage nach der Kontrollierbarkeit einer Situation ist jedoch nicht in einem kategorialen Sinne zu beantworten. Hier muss vielmehr eine subjektiv variierende Einschätzung der Kontrollierbarkeit angenommen werden, die ebenfalls charakteristischen Verzerrungen unterliegen kann (vgl. Kapitel 2.2.1; Tabelle 3.1 in Kapitel 3.5). Man kann die Frage nach der Funktionalität von tendenziösen Bewertungen also auch so stellen: Wann werden die positiven Effekte eines besseren subjektiven Wohlbefindens durch die negativen Effekte der Realitätsverkennung aufgehoben? Auf diese Frage kann hier naturgemäß keine definitive Antwort gegeben werden. Zwei Aspekte seien

aber hervorgehoben: Zum *einen* ist für eine längerfristige Nutzenmaximierung wichtig, dass die Einschätzungen der Kontrollierbarkeit möglichst korrekt sind (vgl. Brandtstädter, 2007). Zum *anderen* sollten tendenziöse Bewertungen in dem Maße abnehmen, in dem die Umwertung höherrangiger Werte und Ziele der Person erfordert ist. Wäre das nicht gegeben, dann wäre die gewonnene Flexibilisierung auf unteren Ebenen der Handlungsregulation mehr als aufgewogen durch die Desorganisation anderer Lebensbereiche (vgl. Brandtstädter, 2001, S. 135; Kapitel 3.3).

Um das *statische Paradox* aufzulösen, geht Mele (1997) nun auf Experimente ein, die angeblich zeigen sollen, dass Personen tatsächlich zwei widersprüchliche Überzeugungen p und $\sim p$ haben können (vgl. für diese Position Sackheim & Gur, 1978).

Quattrone und Tversky (1984) ließen ihre Probanden den Unterarm solange es ihnen möglich war in eiskaltes Wasser halten. Danach wurde ein Teil der Probanden davon überzeugt, dass eine hohe Kältetoleranz ein gesundes Herz anzeigt, der andere Teil davon, dass eine niedrige Kältetoleranz ein gesundes Herz anzeigt. Im weiteren Verlauf des Experiments wurden alle Probanden noch einmal gebeten, ihren Unterarm in eiskaltes Wasser zu halten. Es zeigten sich Toleranzverschiebungen jeweils in dem Sinne, dass die Probanden sich ein gesundes Herz zuschreiben konnten. Zum Teil waren sich die Probanden ihrer Motivation zu einer Verschiebung der Toleranzschwelle bewusst, die meisten stritten allerdings ab, dass sich das auf ihr Verhalten ausgewirkt habe.

Quattrone und Tversky (1984) interpretieren ihren Befund in der Weise, dass ihre Probanden gleichzeitig glaubten, *dass* sie ihre Toleranzschwelle absichtsvoll verschoben hatten und dass sie dies *nicht* getan hatten. Die letztere Überzeugung sei aufgrund motivierter Prozesse aber die einzig bewusste Überzeugung gewesen. Mele (1997) verweist darauf, dass aus den beiden folgenden Prämissen *nicht* auf die Konklusion geschlossen werden kann:

Prämisse 1: A hat ein Bewusstsein seiner Motivation, die Schwelle zu verschieben.

Prämisse 2: A weiß, dass diese Motivation imstande ist, die Schwelle zu verschieben.

Konklusion: A hat das Bewusstsein, dass seine Motivation, die Schwelle zu verschieben, die Schwelle verschiebt.

Wie Mele ausführt, ist zur Erklärung des Verhaltens der Probanden sogar die Annahme nötig, dass die Probanden das Bewusstsein *nicht haben*, dass ihre Motivation, die Schwelle zu verschieben, die Schwelle verschoben hat (Mele, 1997, S. 97). Wie schon Quattrone und

Tversky (1984) feststellen, wird das Fehlen dieses Bewusstseins dadurch unterstützt, dass Toleranzen als nicht kontrollierbar angesehen werden.

Die Position Meles (1997) wird in der vorliegenden Arbeit geteilt. Man kann sogar einen Schritt weiter gehen und sagen: In dem Maße, in dem den Probanden im Prozess der Schwellenverschiebung bewusst wird, dass ihre Motivation die Schwelle verschiebt, in dem Maße wird nicht nur diese Selbsttäuschung untergraben, sondern auch die zweite, in diesem Fall *motivierende* Selbsttäuschung, dass sie ein gesundes Herz haben. Aber vielleicht hindert selbst das die längerfristige Selbsttäuschung hinsichtlich des gesunden Herzens nicht, da sie vielleicht das „Motiviertsein“ der Schwellenverschiebung vergessen werden, und die Überzeugung, ein gesundes Herz zu haben, durch Ankereffekte trotzdem gestärkt ist. Aktualgenetisch unterminiert aber die Überzeugung U (unterminierende Überzeugung), dass eine Überzeugung M (motivierte Überzeugung) auf einem Wunsch beruht, im Maße ihrer Ausprägung die Überzeugung M. Für eine Überzeugung ist es nämlich wesentlich, dass sie als objektiv wahrgenommen wird (vgl. Brandstädter, 2007; Kapitel 3).

Mele (1997) glaubt also gezeigt zu haben, dass das gleichzeitige Vorhandensein zweier widersprüchlicher Überzeugungen nicht bewiesen ist, aber vor allem glaubt er gezeigt zu haben, dass diese Annahme für die Erklärung von Selbsttäuschung gar nicht notwendig ist. Nachdem also das *statische Paradox* aus seiner Sicht aufgelöst ist, wendet er sich dem *dynamischen Paradox* zu. Das Paradox wird wie folgt reformuliert:

„If a prospective self-deceiver, S, has no strategy, how can S succeed? And if S does have a strategy, how can S's attempt to carry it out fail to be self-undermining in garden-variety cases [of self-deception, WK]?“ (Mele, 1997, S. 98).

Zunächst erkennt Mele (1997) an, dass die Prozesse motivierter Informationsverarbeitung wie sie oben beschrieben wurden, als *strategisches Verhalten* anzusehen sind. Die Prozesse werden unterteilt in *Strategien der kognitiven Verzerrung* und *Strategien der Input-Kontrolle*, und bei beiden Arten von Strategien spielen intentionale Komponenten eine Rolle. Das Hauptargument Meles gegen das *dynamische Paradox* besteht nun darin, dass man bei Selbsttäuschungen wohl von einer *Intention* ausgehen kann, *zu einer gewünschten Überzeugung zu kommen*, nicht aber von einer *Intention, sich selbst zu täuschen*.

Hier stellt sich die Frage: Wie wird umgegangen, dass die *Intention, zu einer gewünschten Überzeugung zu kommen*, die Selbsttäuschung untergräbt? Das folgende von Mele (1997, S.98) angeführte Beispiel soll dies veranschaulichen:

„Imagine a twelve-year-old, Beth, whose father died some months ago. Beth may find it comforting to reflect on pleasant memories of playing happily with her father, to look at family photographs of such scenes, and the like. Similarly, she may find it unpleasant to reflect on memories of her father leaving her behind to play ball with her brothers, as he frequently did. From time to time, she may intentionally focus her attention on the pleasant memories, intentionally linger over the pictures, and intentionally turn her attention away from memories of being left behind. As a consequence of such intentional activities, she may acquire a false, unwarranted belief that her father cared more deeply for her than for anyone else.“

Es ist sehr wahrscheinlich, dass sich das Mädchen im Moment ihrer bewussten Orientierung an positiven Aspekten der Wirkung dieser Orientierung nicht nur bewusst war, sondern diese auch beabsichtigte. Es ist aber sehr unwahrscheinlich, dass sie in diesem Moment wusste, welche selbsttäuschende Wirkung ihre bewusste Orientierung auf ihre späteren Überzeugungen haben würde. Selbst wenn im intentionalen Akt der selektiven Orientierung noch korrigierende Mechanismen gewirkt haben sollten, ist es möglich, dass die Wirkung der selektiven Orientierung dadurch nicht vollständig aufgehoben wurde. Es lässt sich aber auch eine kritischere Haltung denken, bei der die korrigierenden Mechanismen wohl ihre Wirkung tun, oder eine motivationale Lage, bei der die selektive Orientierung in Richtung negativer Aspekte überwiegt. Welche Überzeugung also bei intentionalen Orientierungen resultiert, hängt wesentlich von der motivationalen Lage der Person ab. Im vorliegenden Zusammenhang wird angenommen, dass beschönigende Tendenzen hinsichtlich der aktuellen Situation insbesondere dann Überhand gewinnen, wenn an der Situation nichts mehr zu ändern ist. Gibt es aber noch Handlungsmöglichkeiten, dann sollten kritische oder sogar negativierende Tendenzen überwiegen.

Auch Mele (1997) formuliert die Ansicht, dass situative Umstände Einfluss nehmen auf die Richtung motivierter Denkprozesse. Er will damit allerdings vor allem zeigen, dass Selbsttäuschung nicht auf intentionale Akte angewiesen ist. Zunächst schließt er Fälle als untypisch aus, in denen eine Person sich selbst täuschen will und diesbezügliche Handlungen ausführt, dies aber später vergisst und tatsächlich zu der beabsichtigten Überzeugung kommt. Zum zweiten werden Fälle zurückgewiesen, in denen die Selbsttäuschungsstrategien so ausgefeilt

sind, dass sie angeblich auf einer Selbsttäuschungsintention beruhen müssten: Auch komplexe Strategien ließen sich nach Mele (1997) als Ergebnis unbewusster Prozesse denken. Ein drittes Argument für die Notwendigkeit von Selbsttäuschungsintentionen liefert die Frage, warum motivierte Prozesse in bestimmten Situationen angestoßen werden, in anderen, sehr ähnlichen Situationen aber nicht. Das Argument lautet, dass die Intention zur Selbsttäuschung den letzten Ausschlag gibt. Mele (1997) führt als Gegenbeispiel eine zurückgewiesene Publikation an, bei der der Autor als unmittelbare Reaktion die Zurückweisung abwertet und seinen Artikel aufwertet; eine Woche später macht er sich an die Überarbeitung und erkennt, dass der Artikel Fehler hatte. Wie Mele (1997) betont, ist es nicht notwendig, bei der ersten Bewertung eine Selbsttäuschungsintention anzunehmen, die bei der zweiten Bewertung fehlen würde. Wenn situative Umstände ausschlaggebend dafür sind, dass einmal eine Selbsttäuschungsintention gebildet wird und einmal nicht, dann könne man auch diese situativen Umstände selbst heranziehen, um Unterschiede in motivierten Denkprozessen zu erklären. Bezogen auf das Beispiel könnte laut Mele (1997) bei der ersten Reaktion auf die Zurückweisung das Motiv vorherrschend gewesen sein, einen guten Artikel geschrieben zu haben. Eine Woche später, bei der Überarbeitung des Artikels, sei dagegen das Motiv vorherrschend gewesen, den Artikel doch noch unterzubringen. Auch Mele kommt also zu dem Schluss, dass motivierte Denkprozesse letztendlich durch ihre Funktionalität für bestimmte Ziele der Person erklärt werden können, eine Position, die auch in der vorliegenden Arbeit geteilt wird.

2.4 Zusammenfassung

Im Rahmen der Dissonanztheorie (Festinger, 1964) wurde die tendenziöse Bewertung von Entscheidungsalternativen zum ersten Mal systematisch untersucht. Anstoß zu diesen Untersuchungen gab eine Studie von Brehm (1956), in der gleichzeitig eine Aufwertung der gewählten *und* eine Abwertung abgewählter Alternativen nachgewiesen werden konnte. Dieser sogenannte *spreading*-Effekt soll in der vorliegenden Arbeit repliziert und im Rahmen eines handlungstheoretischen Modells reinterpretiert werden. Die Stärke solcher *spreading*-Effekte sollte gemäß der Dissonanztheorie abhängen:

1. von der Wichtigkeit der Entscheidung (also ausgeprägter sein bei *hoch bewerteten* Entscheidungsalternativen) und

2. von der Schwierigkeit der Entscheidung (also ausgeprägter sein bei *geringen Unterschieden in der Valenz* von gewählter und abgewählter Alternative).

Die Erklärung für Phänomene wie den *spreading*-Effekt sucht die Dissonanztheorie in einem psychischen Bedürfnis, die Dissonanz zwischen verschiedenen Überzeugungen zu reduzieren. Die *Freiwilligkeit der Entscheidung* stellt daher eine notwendige Bedingung von Dissonanzreduktionsprozessen nach Entscheidungen dar. Es finden sich aber sowohl in Studien aus dem Umfeld der Dissonanztheorie (Darley & Berscheid, 1967) als auch in späteren Studien (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1990; Beggan, 1992) Hinweise darauf, dass auch die *Zuweisung* einer Alternative zu Dissonanzreduktionen im Sinne des *spreading*-Effektes führen kann. Solche Befunde passen zur hier vertretenen Position, nach der nicht die freie Wahl, sondern *die irreversible Festlegung auf eine Alternative* der relevante motivierende Faktor ist. Der Grund für diese theoretische Divergenz liegt in der hier vertretenen Annahme begründet, dass Prozesse motivierten Denkens durch ihre Funktionalität für übergeordnete Ziele der Nutzenmaximierung erklärt werden können. In der vorliegenden Arbeit soll also gezeigt werden, dass sich der *spreading*-Effekt auch nach Zuweisungen einstellt, und zwar in Abhängigkeit von Parametern, die seine Funktionalität bestimmen. Der wichtigste situative Parameter ist hierbei die *Irreversibilität der Entscheidung*: *Spreading*-Effekte sollten insbesondere dann funktional sein, wenn die Entscheidung nicht mehr rückgängig zu machen ist und ein Festhalten an den ausgeschlagenen Alternativen Ressourcen bindet, die sinnvoller eingesetzt werden könnten. Auch für die moderierende Wirkung der Irreversibilität der Entscheidung wurden empirische Belege zitiert (Frey et al., 1984; Lyubomirsky & Ross, 1999; Gilbert & Ebert, 2002). In der vorliegenden Arbeit soll darüberhinaus überprüft werden, ob die Irreversibilität der Entscheidung in erwarteter Weise mit den anderen Parametern des Assimilations-Akkommodations-Modells interagiert (vgl. Kapitel 3), in einer Weise also, die den Nutzen der Person bei der Verfolgung ihrer Ziele optimieren würde.

Die Umwertung von gewählten und abgewählten Alternativen wird in der vorliegenden Arbeit als ein adaptiver Prozess aufgefasst, der die Funktion hat, die Zufriedenheit einer Person angesichts unabänderlicher Tatsachen zu erhalten. Solche adaptiven Prozesse wurden in der *Adaptations-Level*-Theorie beschrieben und von deren Vertretern empirisch getestet (Brickman, Coates & Janoff-Bulman, 1978). Ein pessimistisches Fazit dieser Untersuchungen war, dass die äußeren Lebensumstände eigentlich nicht dauerhaft glücklich machen können (vgl. die Metapher der *hedonischen Tretmühle*, Brickman & Campbell, 1971; vgl. aber auch

Elster, 1983). In der vorliegenden Arbeit wird die Ansicht vertreten, dass Adaptationseffekte die Anpassungsfähigkeit vor allem bei *negativen* Ereignissen erhöhen; Zufriedenheit wird aber maßgeblich dadurch bestimmt, dass eine Person solche Ziele setzt und verfolgt, die sie auch erreichen kann.

Nachträgliche Veränderungen in der Bewertung von Alternativen erscheinen irrational, da sich seit der Entscheidung an den Entscheidungsalternativen objektiv nichts geändert hat, mit Ausnahme der Tatsache, dass die Person nun auf eine der Alternativen festgelegt ist. Es liegt nahe, hier an *Prozesse motivierten Denkens* oder an *Selbsttäuschung* zu denken. Damit sind Veränderungen in der Informationsverarbeitung gemeint, die zu einer tendenziösen, von den eigenen Interessen geleiteten Verfälschung von Urteilen führen. In Anlehnung an eine Arbeit von Mele (1997) wird davon ausgegangen, dass solche Verfälschungen nicht mit intentionalen Akten gleichgesetzt werden können und dass sie keine inkonsistenten mentalen Zustände implizieren. Vielmehr sind sie das Resultat eines oft längerfristigen, tendenziösen Rekonstruktionsprozesses, in dessen Verlauf die positiven Attribute der gewählten Alternative und die negativen Attribute der abgewählten Alternative in ihrer relativen Bedeutung heraufgesetzt werden, die negativen Attribute der gewählten und die positiven Attribute der abgewählten Alternative dagegen an Bedeutung verlieren. Die Bewertungen der Alternativen müssen dadurch nicht zwangsläufig verfälscht werden, in der Tat wird dies aber manchmal der Fall sein. Trotzdem können solche Verfälschungen funktional sein, indem sie die Person mit dem Ausgang der Entscheidung versöhnen und es ihr so ermöglichen, ihre Ressourcen sinnvoller einzusetzen. Dysfunktional werden solche Beschönigungstendenzen nur, wenn sie die Wahrnehmung von Chancen oder das Erkennen von Risiken verhindern und die Person dadurch der Möglichkeit berauben, durch aktive Einflussnahme ihre Gewinn-Verlust-Bilanz zu verbessern.

Kapitel 3 Das Assimilations-Akkommodations-Modell

Die Bewertung von Alternativen ist eine zentrale Komponente der Entscheidungsfindung und des Aufbaus von Motivationen (vgl. etwa *Erwartungs-Wert-Modelle* der Motivation, Feather, 1982). Im vorliegenden Zusammenhang wird eine funktionalistische Erklärung von Bewertungsneigungen entworfen: Inwiefern lassen sich bestimmte Voreingenommenheiten bei der Bewertung von Alternativen durch ihre Funktionalität für übergeordnete Ziele der Person erklären? Den Rahmen für diese Erklärung bietet das *Assimilations-Akkommodations-Modell der Entwicklungsregulation* (Brandtstädter, 1989; Brandtstädter & Rothermund, 2002a, Brandtstädter, 2007). Den Ausgangspunkt des Modells bildet die Annahme, dass menschliche Entwicklung im Erwachsenenalter maßgeblich durch die Setzung und Verfolgung persönlicher Ziele beeinflusst wird (vgl. das Konzept der *intentionalen*⁹ *Selbstentwicklung* bei Brandtstädter, 1998). Ziele werden dabei als kognitive Repräsentationen von gewünschten Zuständen des Selbst und der eigenen Lebensumstände aufgefasst. Aus dem Abgleich der Zielvorstellungen mit der aktuellen Situation und aus dem prozeduralen Wissen über Mittel und Wege der Zielerreichung ergeben sich spezifische Ist-Soll-Diskrepanzen, die die täglichen Handlungen im Sinne der längerfristigen Entwicklungsintention führen (vgl. das Konzept der *current concerns* von Klinger, 1987). Intentionalität wird damit zu einem bestimmenden Faktor der menschlichen Entwicklung.

Schon die Entwicklung kognitiver Schemata wird von Piaget (1970) als das Ergebnis zweier antagonistischer, aber auch komplementär zusammenwirkender Prozesse charakterisiert: Die Ausbildung eines kognitiven Schemas (aber auch motorischer Schemata, wie z.B. des Greifschemas) beinhaltet zum einen die Einpassung des Objekts in das Schema (*Assimilation*), zum anderen die Anpassung des Schemas an die Besonderheiten des Objekt (*Akkommodation*). Das Assimilations-Akkommodations-Modell überträgt diesen Grundgedanken in den Bereich intentionaler Selbstentwicklung und benennt zwei grundsätzliche Ansatzpunkte bei der Beseitigung von entwicklungsrelevanten Ist-Soll-Diskrepanzen: Unter

⁹ Mit dem Begriff *Intention* ist im Folgenden nicht der engere Begriff im Sinne von Handlungsabsicht gemeint, sondern jeder mentale Zustand, der eine Gerichtetheit auf ein Objekt impliziert (Anscombe, 1957).

assimilativen Prozessen werden alle Bewältigungsformen verstanden, die auf eine *Veränderung der aktuellen Situation* im Sinne der intendierten Entwicklung abzielen: Die Person versucht, Hindernisse oder Schwierigkeiten bei der Zielerreichung aus dem Weg zu räumen, oder die persönlichen und situativen Voraussetzungen für eine solche Problembeseitigung herzustellen. Bewältigungsformen dagegen, die in einer *Anpassung der Zielvorstellungen* an die aktuelle Situation bestehen, werden als *akkommodative Prozesse* bezeichnet: Die Wichtigkeit ehemals hochvalenter Aspekte des Ziels mindert sich, Ansprüche und Bewertungsstandards werden an die gegebenen Umstände und Handlungsmöglichkeiten angepasst, die Zielbindung wird geschwächt und auf diese Weise die Voraussetzungen für eine Neuorientierung geschaffen.

Das Assimilations-Akkommodations-Modell zeigt oberflächlich gewisse Ähnlichkeiten mit anderen Zwei-Prozess-Modellen der Bewältigung (vgl. z.B. das *Modell problem- vs. emotionszentrierter Bewältigung* von Lazarus & Folkman, 1984, oder das *Modell primärer vs. sekundärer Kontrolle*, Rothbaum, Weisz & Snyder, 1982). Ein wesentlicher Unterschied zu diesen Modellen besteht vor allem darin, dass akkommodative Prozesse nicht als bewusst eingesetzte oder intentional gesteuerte Bewältigungsstrategien aufgefasst werden.

Im Wesentlichen lassen sich *zwei Argumente zugunsten einer subintentionalen Interpretation* akkommodativer Vorgänge anführen. Zum einen impliziert die Abwertung einer bestimmten Zielalternative die Abwertung zahlreicher Aspekte und/oder Konsequenzen dieser Alternative (vgl. Kapitel 4 und die Studien 2 und 3). Selbst wenn man sie für prinzipiell möglich hält, ist eine absichtsvolle mentale Rekonstruktion all dieser Aspekte unwahrscheinlich. Eine selektive Reinterpretation einzelner Aspekte dagegen würde dem psychischen Konsistenzbedürfnis zuwiderlaufen (vgl. Cialdini, Trost & Newsom, 1995). Neben diesem *empirischen Argument* lässt sich aber auch ein *logisches Argument* zugunsten einer subintentionalen Interpretation akkommodativer Vorgänge führen. Überzeugungen und Bewertungen sind zwar selbst intentionale mentale Zustände, die ihnen zugrundeliegenden Prozesse können aber aus logischen Gründen nicht intentionalen Charakter haben:

„Wenn wir eine Überzeugung aus freien Stücken annehmen oder uns für sie aufgrund einer Abwägung von Vor- und Nachteilen entscheiden könnten, so könnten wir sie kaum zugleich als etwas ansehen, das Anspruch auf Wahrheit erheben dürfte; kein Argument könnte uns zwingend erscheinen, wenn wir über seine Plausibilität frei bestimmen könnten.“ (Brandtstädter, 2007, S. 26).

Da Überzeugungen und damit auch Bewertungen sprachlogisch gesehen einen propositionalen Gehalt, mithin einen Wahrheitsanspruch haben, *können* sie keine Handlungen sein. Die Überzeugung besteht eben darin, dass es (subjektiv) so ist, und nicht auch anders hätte sein können (vgl. Kapitel 2.3).

Akkommodative Prozesse haben also im Wesentlichen einen subpersonalen Charakter, was nicht ausschließt, dass sie in vielfältiger Weise mit bewussten, intentionalen Prozessen verbunden sind: Erst die bewusste Wahrnehmung der problematischen Situation stößt akkommodative Prozesse an, die Wahrnehmung geringer Kontrollmöglichkeiten verstärkt vorhandene akkommodative Tendenzen, eventuelle Vornahmen, sich von dem problematischen Ziel zu lösen, sind nicht nur Ergebnis, sondern sicher auch ein verstärkender Faktor weiterer akkommodativer Anpassungen. Die letztendliche Entscheidung, das Ziel aufzugeben und eine alternative Möglichkeit ins Auge zu fassen, ist auch ein bewusster Akt, der aber weniger die Ursache als vielmehr bereits das Resultat unbewusster akkommodativer Prozesse ist (Brandtstädter, 2007, Wentura, 1995). Assimilative Aktivitäten umfassen demgegenüber Vorgänge wie Lösen von Problemen, Ergreifen von präventiven, korrektiven oder kompensierenden Maßnahmen, Aufsuchen und Schaffen geeigneter und förderlicher Umwelten. Wenngleich also assimilative Aktivitäten einen eher intentionalen Charakter haben, werden natürlich auch sie durch psychische Mechanismen gesteuert und unterstützt, die dem Bewusstsein nicht zugänglich sind und die nicht als intentionale Akte aufgefasst werden dürfen.

Im Folgenden sollen zunächst assimilative Aktivitäten und akkommodative Prozesse sowie ihr Zusammenwirken bei der Bewältigung von Entwicklungsproblemen näher beschrieben werden. Dabei wird auch auf persönliche und situative Einflussfaktoren eingegangen, die die relative Stärke der beiden Tendenzen bestimmen und ihr Zusammenwirken regulieren. Im Anschluss daran werden zugrunde liegende kognitive Mechanismen der beiden Modi beschrieben.

3.1 Assimilative Aktivitäten

Unter assimilativen Aktivitäten werden in einem allgemeinen Sinne alle Maßnahmen verstanden, die auf eine Veränderung der aktuellen Situation einer Person in Richtung ihrer

Ziele und Standards gerichtet sind (zum Folgenden vgl. Brandtstädter, 2007). Mit Blick auf die zeitliche Perspektive der Aktivitäten lassen sich präventive, korrektive und optimierende Formen assimilativer Aktivität unterscheiden. Mit Blick auf die Funktionsfähigkeit eines Bereichs sind diese noch einmal von kompensatorischen Aktivitäten zu unterscheiden. Assimilative Aktivitäten zielen also darauf, ein erwünschtes Funktionsniveau zu erreichen oder Funktionsverluste zu vermeiden. Dabei kann grundsätzlich jeder Lebens- oder Funktionsbereich zum Ziel assimilativer Aktivitäten werden, insbesondere richten sie sich aber auf Themen, die eng mit der Identität der Person verbunden sind. Diese Themen lassen sich unter die Begriffe *Selbstkultivierung* und *Selbsteffizienz* subsumieren.

„Unter den Begriff der *Selbstkultivierung* lassen sich alle selbstregulatorischen und selbstkorrektiven Prozesse fassen, durch die wir uns, unser Verhalten und unsere Entwicklung in eine Form zu bringen suchen, die normativen Standards oder Idealen entspricht.“ (Brandtstädter, 2007, S. 12 f., Kursivierung im Original).

Selbstkultivierungs-Motive entspringen also aus einer Orientierung an gängigen Normen und Idealen der Gesellschaft; entsprechende Handlungen werden routinisiert und die Motive bleiben normalerweise solange latent, bis die Routinen in irgendeiner Weise gestört oder in Frage gestellt werden. Drei Aspekte charakterisieren Selbstkultivierungsprozesse: *Habitualisierung*, Bezugnahme auf sich verfestigende, *bereichsspezifische Begründungsmuster* und Harmonisierung und Balancierung unterschiedlicher Selbstkultivierungsmotive durch *Klugheit* (vgl. Müller, 1982). Prozesse der Selbstkultivierung qualifizieren das Entwicklungsgeschehen also inhaltlich. Mit dem Begriff der *Selbsteffizienz* wird dagegen „[...] eine motivationale Grundtendenz angesprochen, den Wirkungsgrad eigenen Handelns zu optimieren und die Nutzung von knappen Handlungsressourcen zu ökonomisieren.“ (Brandtstädter, 2007, S. 13).

Mit dieser allgemeinen Charakterisierung und Klassifikation assimilativer Aktivitäten wird deutlich, dass sie tatsächlich weite Teile unserer alltäglichen Betätigung ausmachen. Gemeinsam ist diesen unterschiedlichen Formen assimilativer Aktivität, dass persönliche Ressourcen aktiviert werden, um auftretende Hindernisse bei der Erreichung von Zielen und beim Erfüllen von Standards zu überwinden. Einzelne Facetten assimilativer Aktivität sollen im Folgenden näher beschrieben werden, wobei drei Grundformen assimilativer Aktivitäten unterschieden werden: (a) *Selektion und Konstruktion von Entwicklungsumwelten* bzw.

Prozesse der aktiven Individuums-Umwelt-Koordination, (b) *selbstkorrektive und selbst-regulatorische Aktivitäten* und (c) *kompensatorische Handlungen*.

Selektion und Konstruktion von Entwicklungsumwelten. Die äußeren Bedingungen menschlicher Entwicklung sind in ihren entwicklungsrelevanten Ausschnitten zu einem großen Teil kulturell, aber auch individuell geschaffen. Kulturelle Einrichtungen hängen dabei mit der anthropologischen Konstitution nicht in zufälliger Weise zusammen, sondern sind durch das Fehlen spezialisierter Anpassungsautomatismen beim Menschen erzwungen (vgl. den Begriff der *Institution* bei Gehlen, 1986). Günstige und fordernde äußere Bedingungen werden also aufgesucht und selbst geschaffen und auf diese Weise wird indirekt auch die eigene Entwicklung beeinflusst. Die Person und ihr Entwicklungsumfeld bilden einen ko-konstruktiven Zusammenhang (Brandtstädter, 1998), wobei bevorzugt solche Entwicklungsumwelten aufgesucht werden, die die von der Person erwünschten Fähigkeiten und Eigenschaften optimal fordern und es der Person somit ermöglichen, ihre Kompetenzen zur Geltung zu bringen und ihre Potentiale zu entwickeln. Für die Erklärung von Entwicklungsvorgängen sind also die Begriffe der *Individuum-Umwelt-Interaktion* und der *Individuum-Umwelt-Kovariation* hilfreicher als eine Dichotomie in Anlage und Umwelt (vgl. Plomin, 1994). Viele psychologische Begriffe aus der Arbeits- und der klinischen Psychologie, wie zum Beispiel Stress, Langeweile, Entfremdung und Depression, sind also aus einer fehlenden Passung von externen Anforderungen und persönlichen Kompetenzen und Potentialen abzuleiten, bzw. aus der Unfähigkeit, eine solche Passung durch assimilative oder akkommodative Aktivitäten herzustellen. Da es bei der Selektion von Entwicklungsumwelten selten eine von vornherein optimale Passung von Anforderungen und Kompetenzen gibt, da desweiteren unvorhergesehene Nebenwirkungen einer Entscheidung oder bereichs-unabhängige Risiken mit einer hohen Frequenz und einer gewissen Regelmäßigkeit eintreten, sind die genannten Bewältigungskompetenzen von zentraler Bedeutung für eine gelingende Entwicklung. Die Regelmäßigkeit von Entwicklungsproblemen ist dabei nicht nur auf situative Faktoren zurückzuführen, sondern hängt auch in entscheidendem Maß mit persönlichen Dispositionen und dem persönlichen Lebensstil im weiteren Sinne zusammen. Ein nicht unbeträchtlicher Anteil unserer Aktivitäten besteht darin, mit Problemen fertigzuwerden und Entwicklungen zu korrigieren, die sich aus früheren Handlungen und Entscheidungen ergeben. Gerade mit Blick auf das späte Erwachsenenalter ergeben sich hier Einschränkungen, denen zwar durch individuelle kompensatorische Maßnahmen und durch

gesellschaftliche Institutionen begegnet werden kann, deren Bewältigung aber auch die Fähigkeit zu akkommodativen Anpassungen erfordert.

Selbstkorrektive und selbstregulatorische Aktivitäten. Selbstregulatorische Aktivitäten können anhand eines Regelkreismodells beschrieben werden: Wenn ein bestimmter Verhaltensstandard aktiviert wird, dann führt eine erhöhte Selbstaufmerksamkeit zu Vergleichen zwischen Verhaltensstandard (Soll-Komponente) und aktuellem Verhalten (Ist-Komponente) und in der Folge zu einer Korrektur des aktuellen Verhaltens in Richtung des Verhaltensstandards (vgl. die folgende Abbildung 3.1 aus Carver & Scheier, 1998, S. 32).

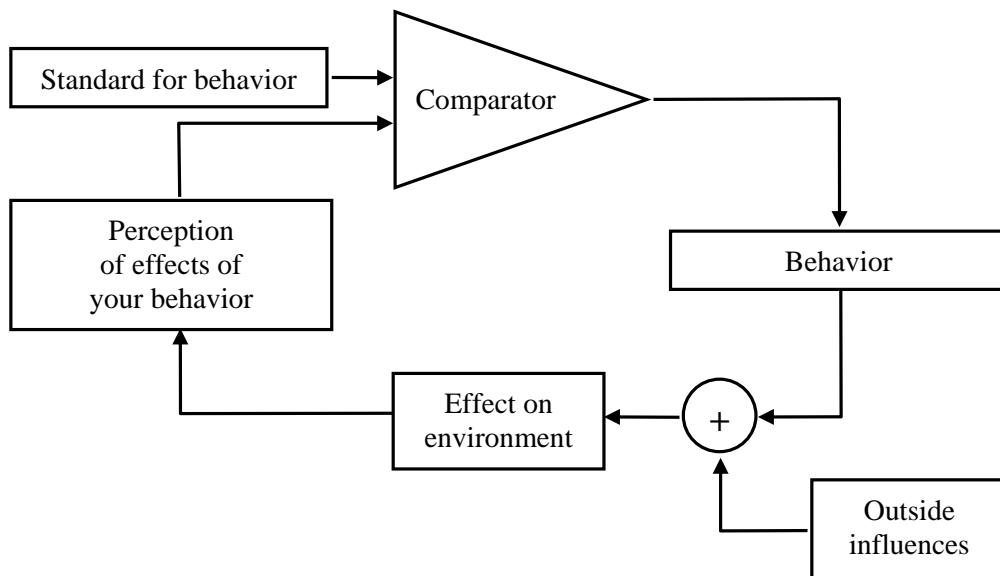


Abbildung 3.1: Verhalten und Wahrnehmung als Elemente einer Rückkopplungsschleife, die menschliches Verhalten steuert. Eine erhöhte Selbstaufmerksamkeit verstärkt die Rückkopplung. (Carver & Scheier, 1998, S. 32)

Zwei Aspekte eines solchen Selbstregulationsmodells sind im vorliegenden Zusammenhang wichtig:

Zum einen lassen sich alle entwicklungsregulativen Handlungen und Bestrebungen im Kern auf ein solches Modell von Ist-Soll-Diskrepanzen reduzieren, wenn man zusätzlich einen *hierarchisch-sequentiellen Aufbau von Handlungsabläufen* annimmt (Carver & Scheier, 1998; Hacker, 1986; vgl. auch Brandtstädter & Greve, 1994). Der *sequentielle Aufbau* bildet die zeitliche Strukturierung von Handlungsabläufen ab und ist mental als Folge von *Wenn-X-Dann-Y-Gliedern* repräsentiert. Der *hierarchische Aufbau* bildet die funktionale Struk-

turierung von Handlungsabläufen ab und ist mental als Folge von *X-um zu-Y*-Gliedern repräsentiert. Dabei ist im Zusammenhang intentionaler Selbstentwicklung wichtig, dass Menschen nicht nur die Umstände ihrer Entwicklung und die eigene Person, mit ihren Fähigkeiten und Defiziten zum Gegenstand ihrer Wünsche machen können, sondern auch dieses Wünschen und Wollen selbst (vgl. das Konzept der *second order volitions* bei Frankfurt, 1971) und die Art und Weise der Durchführung von Handlungen (*X-hat die Form von-Y*, wobei X eine Handlung ist und Y ein Wert/Unwert). Wie Brandtstädter (2007) ausführt, beziehen sich solche *second order volitions* in der Regel auf übermäßig vorhandene, aber unerwünschte Motive, seltener auf erwünschte, aber zu schwach ausgebildete Motive (vgl. die Parallele bei der Unterscheidung von *commissions* und *omissions* in ihrer Wirkung auf das Reueerleben; Baron & Ritov 1994; Landman, 1987; Kranz, 2005):

„Selbstregulatorische Kompetenzen [...] implizieren die Ausbildung einer sekundären Regulationsebene des Handelns, auf der das Selbst gleichzeitig Subjekt und Objekt eigener Aktivität wird [...]. Wir können uns mit unseren Wünschen und Handlungstendenzen identifizieren, uns aber auch von ihnen distanzieren, wobei auch Vorstellungen darüber maßgebend sind, welches Leben wir führen und welche Art von Person wir sein oder bleiben möchten. [...] Wir ‚kämpfen‘ gegen den Wunsch, diese Zigarette zu rauchen, wir ‚unterdrücken‘ den Impuls, uns für eine Unfreundlichkeit zu revanchieren, wir ‚überwinden‘ unsere Abneigung gegen sportliche Betätigung usf. Die Fähigkeit, solche ‚second order volitions‘ auszubilden und in der Handlungsregulation wirksam werden zu lassen, ist für den Begriff persönlicher Verantwortung, ja vielleicht schon für den Personbegriff selbst konstitutiv [...].“ (Brandtstädter, 2007, S. 17).

Der *zweite wichtige Aspekt* des beschriebenen Selbstregulationsmodells ist, dass die beiden Komponenten des Regelkreises direkte Ansatzpunkte für assimilative und akkommodative Prozesse bieten: Assimilative Aktivitäten setzen an der Ist-Komponente an und bewirken eine Veränderung des Ist-Zustands in Richtung des Soll-Zustands, akkommodative Prozesse setzen an der Soll-Komponente an und bewirken eine Anpassung der Standards an die aktuelle Situation. Die Bewertung von Handlungsalternativen ist also direkt handlungsrelevant. Vor dem Hintergrund des Selbstregulationsmodells ist dies ein wichtiger Ansatzpunkt für weitergehende Überlegungen: Wenn Bewertungen direkt handlungsrelevant und handlungsauslösend sind, dann lässt sich eine flexible Handlungsführung nicht realisieren, wenn die Bewertungen von einem funktional übergeordneten Standpunkt aus gesehen unabhängig von den Handlungseffekten sind. Mit Blick auf das Ziel des Verhaltens sollten Handlungseffekte und Standards des Verhaltens kovariieren. Wenn eine solche Flexibilisierung der Ausrichtung

menschlichen Verhaltens nicht schon auf einer sehr fundamentalen Ebene der Handlungsregulation gegeben wäre, würde menschliches Verhalten wohl eher dem einer Fliege gleichen, die ständig gegen ein geschlossenes Fenster fliegt. Die beschriebene Erweiterung des Selbstregulationsmodells ist in Abbildung 3.2 grau markiert dargestellt.

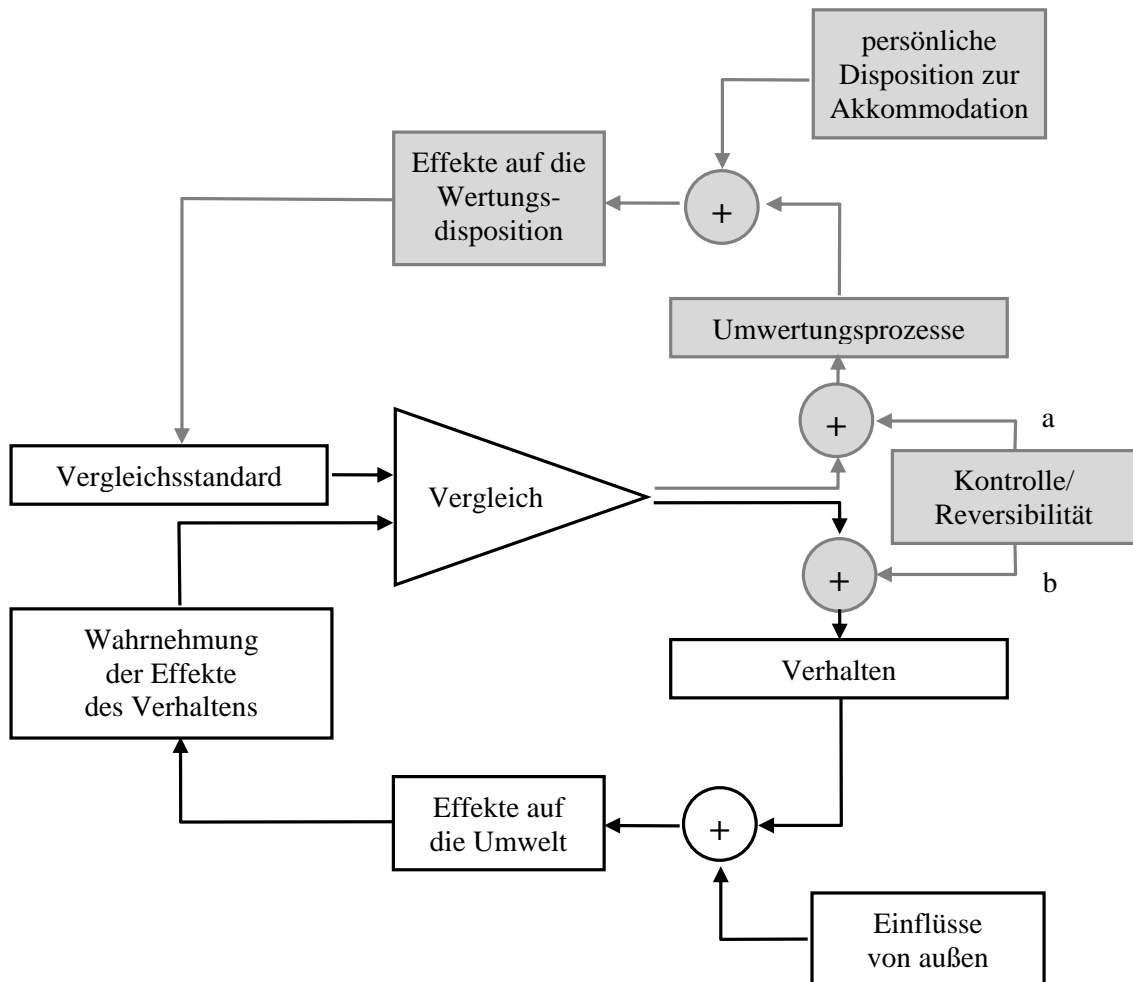


Abbildung 3.2: Erweitertes Modell der Selbstregulation (anknüpfend an Carver & Scheier, 1998, S. 32); Kontrolle/Reversibilität moderiert Umwertung und Verhalten komplementär (d.h. $a + b = 1$)

Ein generelles Erfordernis selbstregulativer Prozesse ist die *Fähigkeit zur Selbstkontrolle*, die Fähigkeit also, auf kurzfristige Vorteile im Interesse späterer, eventuell größerer Vorteile zu verzichten. Selbstregulative Prozesse sind oft mit Willensanstrengung verbunden, da der höhere Anreiz kurzfristiger Belohnungen überwunden werden muss (vgl. das Konzept des *hyperbolic discounting* bei Ainslie & Haslam, 1992a, 1992b). Der Aspekt der Anstrengung hat zu metaphorischen Konzeptualisierungen von Selbstkontrolle geführt. Selbstkontrolle

wird dabei als eine Ressource angesehen, die sich im Verlauf selbstregulativen Handelns verbraucht und bei Erholung wieder regeneriert (vgl. z.B. Muraven & Baumeister, 2000). Im Rahmen des Assimilations-Akkommodations-Modells sollte Selbstkontrolle insbesondere im assimilativen Modus der Handlungsregulation eine wichtige Funktion haben, da die Umsetzung langfristiger Pläne und das Erreichen zeitlich entfernter Ziele eine Abschirmung gegenüber unmittelbar präsenten Distraktoren und eine Rücknahme von entsprechenden Handlungsimpulsen notwendig machen. Die Fähigkeit zu einer längerfristigen Orientierung wird dabei vermittelt durch Prozesse der Aufmerksamkeitskontrolle (Abwendung der Aufmerksamkeit von Distraktoren), der Motivations- und Emotionskontrolle (Fokussierung auf Zwischenziele), der Reizkontrolle (Kontrolle von Distraktoren), wie auch durch Prozesse der Selbstverstärkung und Selbstinstruktion (vgl. Brandtstädter, 2007, S. 19). Da Ablenkungen des Interesses und Störungen von Handlungsabläufen ubiquitär sind, ist anzunehmen, dass die entsprechenden Regulationsmechanismen dispositionell verankert sind (vgl. Ainslie, 1975, siehe auch unten Abschnitt 3.4).

Prozesse der zeitlichen Diskontierung späterer Belohnungen bzw. der relativen Aufwertung von gegenwärtig verfügbaren Alternativen zeigen eine gewisse Parallele zur Abwertung von abgewählten Alternativen bzw. zur Aufwertung der gewählten Alternative. Die Parallele liegt darin begründet, dass man sich in beiden Fällen zwischen zwei einander ausschließenden Alternativen entscheiden muss. Unterschiede sind darin zu sehen, dass die Entscheidungsalternativen im Falle der Selbstkontrolle zeitlich verschoben erreichbar sind und in selteneren Fällen funktionale Äquivalenz haben. Trotzdem ist es denkbar, dass beide Phänomene teilweise in denselben Mechanismen gründen. Da aber die Revision von Entscheidungen im Allgemeinen Zeit erfordert, ist es plausibel anzunehmen, dass die zeitliche Diskontierung von abgewählten und somit später erreichbaren Alternativen den *spreading*-Effekt und die Stabilisierung von Entscheidungen fördert.

Kompensatorische Handlungen. Der Erfolg assimilativer Aktivitäten hängt wesentlich von den zeitlichen, materiellen und sozialen Ressourcen einer Person ab. Insbesondere wenn verfügbare Ressourcen abnehmen, etwa im Zuge von Funktionsverlusten im höheren Lebensalter, gewinnt eine weitere Form assimilativer Aktivitäten an Bedeutung: In solchen Fällen werden kompensatorische Maßnahmen zunehmend wichtig (Brandtstädter & Rothermund, 2002b; Baltes & Baltes, 1990). Wahrgenommenen Funktionsverlusten wird zunächst durch eine (automatisch) verstärkte Investition derselben Ressource begegnet. So

zeigen sich z.B. bei auftretenden Schwierigkeiten bei der Zielerreichung eine reaktante Anstrengungssteigerung und eine verstärkte Mobilisierung von verfügbaren Reserven (vgl. Wright & Brehm, 1989). Vor allem aufgrund der Beschränktheit und Multifunktionalität von Ressourcen ist eine verstärkte Mobilisierung aber keine längerfristige Lösung. Bei fortdauernden Problemen müssen Defizite durch funktionsäquivalente Ressourcen ausgeglichen, d.h. kompensiert werden (Bäckman & Dixon, 1992). Die Kompensation kann z.B. in der Aneignung von Kenntnissen und Fertigkeiten bestehen, die die eigenen Handlungsmöglichkeiten erweitern. Kompensation kann aber auch auf technischen Hilfen beruhen, etwa wenn Merktzettel Defizite des Gedächtnisses kompensieren. Doch auch kompensatorische Maßnahmen sind in ihrer Anwendung nicht beliebig ausdehnbar, vor allem deshalb, weil sie in ihrer Effektivität oft hinter den ersetzten Funktionen zurückbleiben und weil sie auf fundamentale Ressourcen wie Zeit, Kraft und Geld nicht unbedingt in sparsamer Weise zurückgreifen.

Der Kompensationsbegriff ist vor allem deshalb schwer zu definieren, weil er an seinen Rändern unscharf bleibt und deshalb zu einer zu breiten Verwendung verleitet (vgl. Bäckman & Dixon, 1992). Der Begriff der Kompensation beinhaltet im Kern eine 3-stellige Relation: Die *kompensierende Funktion K* ersetzt/ergänzt die *defizitäre Funktion D* im Hinblick auf das *Erfolgskriterium E*. Der Begriff wird eingeschränkt durch Normalitätskriterien der Funktion D und des Erfolgskriteriums E. So wäre eine *Treppe* erst dann ein kompensierendes technisches Hilfsmittel, wenn man auch fliegen könnte. Man sagt auch nicht ein Bein kompensiere die mangelnde Gehfähigkeit des anderen Beins, aber es ist unklar ob ein Arm die Fähigkeiten des anderen Arms beim Heben eines schweren Gegenstands kompensiert. Der Begriff Kompensation umfasst also viele unterschiedliche Sachverhalte, die nicht durch Definition, sondern durch eine Familienähnlichkeit zusammengehalten werden (vgl. die Behandlung des Begriffs *Spiele* bei Wittgenstein, 1984)

Kompensierende Bemühungen zeigen sich auch in Aktivitäten, bei denen der Aspekt der Stabilisierung des Selbstbildes im Vordergrund steht: Mit *Selbstverifikation* ist die Tendenz gemeint, bevorzugt solche Situationen und sozialen Umgebungen aufzusuchen, in denen selbstbildkonsistente Rückmeldungen wahrscheinlich sind oder bewirkt werden können (Swann, 1983). Im Konstrukt der *symbolic self-completion* wird der kompensatorische Aspekt noch stärker betont: Defizite in bestimmten identitätsbildenden Merkmalen werden kompensiert, indem man andere Indikatoren („symbols“) des Merkmals zur Schau stellt

(Wicklund & Gollwitzer, 1982). Hier wie auch bei anderen kompensatorischen Aktivitäten wird aber deutlich, dass die beiden Modi des Assimilations-Akkommodations-Modells nicht in zwei zeitlich streng geteilte Phasen einzuteilen sind. Vielmehr bedeuten kompensatorische Anstrengungen hinsichtlich eines bestimmten Ziels, dass auf der Ebene der instrumentellen Unterziele schon akkommodative Anpassungen stattgefunden haben. Auch solche „assimilativen“ Anpassungen führen jedoch nicht immer zum Ziel und die Bindung an das entsprechende Ziel kann sich zunehmend als problematisch erweisen. Vergebliche assimilative Bemühungen stellen vor allem bei hoher Investition und *abnehmendem Grenznutzen* zunehmend eine Belastung dar, weil ebendiese Ressourcen für die Verfolgung alternativer Ziele fehlen. Zudem ergeben sich aus dem Erleben des Kontrollverlusts negative affektive Konsequenzen, die bei irreversibler Blockade eines wichtigen, identitätsstiftenden Ziels oder bei Verlust eines wichtigen Bezugspunktes der eigenen Identität oder einer wichtigen Bezugsperson in einer depressiven Symptomatik resultieren können (Seligman & Elder, 1986). In dieser Situation setzen akkommodative Prozesse der Zielablösung ein und bahnen die Umlenkung sinnstiftender Aktivitäten in neue Bereiche an.

3.2 Akkommodative Prozesse

Der Gedanke, dass die Wichtigkeit eines Ziels nicht unabhängig sein sollte von der Entfernung vom Ziel (bzw. seiner Erreichbarkeit), hat in vielen Theorien (einen jeweils etwas anders akzentuierten) Ausdruck gefunden und auch jeweils eine entsprechende empirische Bestätigung gefunden (vgl. dazu Kapitel 1). Dem Assimilations-Akkommodations-Modell zufolge ist dieser Zusammenhang auf akkommodative Prozesse zurückzuführen.

Brandstädter, und Rothermund (2002a) ließen 896 Probanden im Alter von 54 – 78 Jahren 23 Entwicklungsziele (Gesundheit, Fitness intellektuelle Fähigkeiten usw.) hinsichtlich ihrer *Wichtigkeit*, der *Zieldistanz* und der *Kontrollierbarkeit* der Zielerreichung einschätzen. Eine Veränderung der Zielwichtigkeit in einem Zeitintervall von vier Jahren fand sich nur bei Zielen, die bei der anfänglichen Erhebung eine hohe Zieldistanz aufwiesen. Die Richtung dieser Veränderung hing aber von der Kontrollierbarkeit der Zielerreichung ab: Bei hoher Kontrollierbarkeit der Zielerreichung fand sich eine Aufwertung der Zielwichtigkeit, bei geringer Kontrollierbarkeit wurde das Ziel abgewertet.

Wie werden Zielbindungen aufgebaut und wie kommen die beschriebenen Zielabwertungen zustande? Wie bereits ausgeführt haben Handlungspläne einen hierarchisch-sequentiellen Aufbau. Ausgehend von einem bestimmten Zielzustand wird der Weg zu diesem Ziel durch planendes Denken in eine Sequenz von Zwischenschritten zerlegt, die in ihrer Abfolge zielführend ist. Diese Unterziele können nun in derselben Weise analysiert werden bis man zu ausführbaren Routinen gelangt. Umgekehrt ist das angestrebte Ziel wiederum funktional für übergeordnete Ziele. Letztlich basiert eine solche Zielhierarchie auf fundamentalen Bedürfnissen und Werten der Person. Eine Zielbindung (*commitment*) wird aufgebaut, nachdem die genannte Funktionalität des Zielzustands und seine Übereinstimmung mit moralischen und ästhetischen Standards der Person mental elaboriert wurde: Das Ziel wird mit positiver Valenz belegt. Die explizite Festlegung auf das Ziel und die erfolgreiche Investition in die Zielerreichung stärken die Zielbindung. Im Zuge der Zielablösung muss die positive Valenz des Ziels dekonstruiert werden und ein neues, äquivalentes Ziel an seine Stelle gesetzt und mit positiver Valenz belegt werden. Akkommodative Prozesse beruhen also wesentlich auf der Umwertung von Zielalternativen. Wie Brandtstädter (2007) ausführt, stehen aber Zielvalenz und Handlungsausführung nicht in einem unbedingten kausalen Verhältnis zueinander:

Vielmehr sind hier „[...] die folgenden Fälle zu unterscheiden: Sowohl Ziele wie zielbezogene Anstrengungen sind aktiviert („vollständiges Engagement“, Fall I); Ziele und zielbezogene Anstrengungen sind deaktiviert („vollständige Ablösung“, Fall II); trotz reduzierter Zielvalenz werden zielbezogene Handlungen weitergeführt („unvollständiges Engagement“, Fall III); sowie schließlich den Fall, wo trotz fortdauernder Attraktivität des Zieles zielbezogene Anstrengungen inhibiert sind („unvollständige Ablösung“, Fall IV).“ (Brandtstädter, 2007, S. 22).

Problematisch sind insbesondere die Fälle III („unvollständiges Engagement“) und IV („unvollständige Ablösung“). Bei einem *unvollständigen Engagement* werden Tätigkeiten ausgeführt, die nicht auf einer wirklichen Motivation beruhen, sondern routinemäßig oder unter Zwang ausgeführt werden (vgl. den Begriff der *Entfremdung*). Bei einer *unvollständigen Ablösung* bleiben Wünsche und Ziele aktiviert, obwohl sie nicht in zielgerichtete Aktivität umgesetzt werden können. Stellen sich diese Schwierigkeiten als unüberwindlich heraus, dann werden akkommodative Prozesse aktiviert, die die unvollständige in eine *vollständige Ablösung* (Fall II) umwandeln und damit den Weg für eine Reorientierung bahnen.

Akkommodative Prozesse beinhalten also wesentlich die Dekonstruktion der positiven Valenz des blockierten Ziels und die gleichzeitige Aufwertung der aktuellen Situation bzw. eines alternativen Ziels. An dem ursprünglichen Ziel werden negative Aspekte entdeckt und in ihrer Bedeutung aufgewertet, positive Aspekte dieses Ziels werden in ihrer Bedeutung relativiert. Gleichzeitig werden positive Aspekte der aktuellen Situation entdeckt und eventuelle Nachteile oder Probleme in ihrer Bedeutung heruntergespielt oder bereits aktiv bewältigt. Jedem negativen Ereignis ist zumindest die eine positive Seite abzugewinnen, dass man es als Aufgabe akzeptieren kann und die Erfahrung macht, es bewältigen zu können (vgl. das Konzept des *benefit finding*, Tennen & Affleck, 2002). Die beschriebenen kognitiven Umstrukturierungen werden durch eine entsprechende Ausrichtung der Informationsverarbeitung unterstützt (vgl. unten Kapitel 3.5). So findet sich etwa im akkommodativen Modus eine erhöhte Bereitschaft, generell positive Informationen abzurufen und speziell solche mentalen Modelle zu generieren, die die positiven Aspekte des gegenwärtigen Zustands betonen (vgl. Wentura, 1995).

Ein grundlegender Prozess bei der Ablösung von Zielen ist die *Regulation von Ansprüchen*. Werden die Ansprüche bezüglich bestimmter Zielaspekte gesenkt, rücken neue Möglichkeiten ins Blickfeld, die bisher nicht als solche erachtet wurden. Zwei wichtige Faktoren bei der Setzung des Anspruchsniveaus sind das *Ausmaß des bisher Erreichten* und die *Einschätzung des Erreichbaren*. Wie schon Festinger (1954) festhält, werden Anspruchssetzungen nach unten korrigiert, wenn sich die Ansprüche als nicht realisierbar erweisen. Solche nicht-sozialen Vergleichsmaßstäbe werden von Festinger als "objektive" Maßstäbe bezeichnet, die Vorrang haben vor Maßstäben, die durch sozialen Vergleich gegeben sind. Da objektive Kriterien in vielen sozialen Situationen jedoch nicht gegeben sind oder für die Zukunft nicht eingeschätzt werden können, spielen soziale und temporale Vergleiche dennoch eine wichtige Rolle bei der Setzung des Anspruchsniveaus (Wood, 1989). Wenn eine Person also bei der Verfolgung eines Ziels in eine Krise gerät, dann können *abwärtsgerichtete soziale Vergleiche* helfen, sich auch mit nichtoptimalen Alternativen anzufreunden. Ob eine Person jedoch als Reaktion auf einen Misserfolg ihre Ansprüche reduziert oder mit einer verstärkten Anstrengung reagiert, hängt wesentlich von der Einschätzung ihrer Handlungsmöglichkeiten ab. Akkommodative Anpassungen sind vor allem dann zu erwarten, wenn die Person wiederholt gescheitert ist und das Ziel subjektiv außer Reichweite geraten ist.

Wie bereits ausgeführt haben Ziele neben einem handlungsstrukturierenden und einem funktionalen Aspekt auch einen *expressiven Aspekt*: Ziele werden auch verfolgt, weil das Erreichen dieser Ziele bestimmte Werte oder Standards ausdrückt oder realisiert. Selbst bei manchen niederrangigen Zielen spielt dieser symbolische Aspekt eine tragende Rolle, je höher ein Ziel jedoch in der Zielhierarchie liegt, umso mehr wird seine Bedeutung auch durch seine symbolischen Aspekte bestimmt. Diese symbolischen Aspekte unterliegen nun aber einer stärkeren Formbarkeit als funktionale Kriterien des Erfolgs und sind daher auch für akkommodative Anpassungen zugänglicher. Was jeweils unter Begriffen wie *Wohlstand*, *Gesundheit* oder *beruflichem Erfolg* verstanden wird lässt sich leichter den aktuellen Möglichkeiten anpassen, als Sachverhalte, die anhand konkreter Kriterien definiert sind. Solche begrifflichen Anpassungen sind aber nur insofern als akkommodative Prozesse aufzufassen, als sie Anspruchsminderungen implizieren und damit die Zielablösung erleichtern. Sie können auch dazu führen, dass ein Problem zunächst gar nicht als solches erkannt wird und hemmen in diesem Fall sowohl assimilative als auch akkommodative Prozesse (vgl. das Konzept der *Immunisierung* bei Brandtstädter, 2001, 2007; Brandtstädter & Greve, 1994; Wentura & Greve, 1996; vgl. auch unten Kapitel 3.3).

Eine hohe Flexibilität bei der Wahl von Zielen könnte leicht den Eindruck entstehen lassen, dass Personen mit einer stark ausgeprägten akkommodativen Tendenz nicht in der Lage wären, ihre Ziele mit der nötigen Zielstrebigkeit zu verfolgen. Wie sich aber immer wieder in empirischen Untersuchungen zeigt, ist *akkommodative Flexibilität* unabhängig von der *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* (vgl. hierzu die vorliegenden Studien). Insofern als akkommodative Fähigkeiten die Reorientierung auf neue, aussichtsreichere Ziele erlauben bzw. die Handlungsführung auf unteren Ebenen der Zielhierarchie flexibilisieren, erhöhen sie sogar die Effizienz der Zielverfolgung.

3.3 Der Übergang von assimilativen zu akkommodativen Prozessen: Moderierende Faktoren und Zusammenwirken der beiden Modi

Im Assimilations-Akkommodations-Modell werden personale und situative Randbedingungen spezifiziert, die relative Intensität, Dauer und das Zusammenwirken dieser beiden Formen von Regulationsprozessen beeinflussen. Zentrale Einflussfaktoren sind zum einen die verfügbaren *Handlungsressourcen* und subjektive Kontrollüberzeugungen der Person. Je

mehr eine Person auf mentale, materielle und zeitliche Ressourcen zurückgreifen kann, je mehr spezifische Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten zur Problembewältigung sie besitzt, und je mehr sie auf soziale oder institutionelle Unterstützung zurückgreifen kann, umso eher und länger wird sie an ihrem ursprünglichen Ziel festhalten und die Probleme zu bewältigen versuchen. Wichtig ist aber insbesondere auch die subjektive Wahrnehmung dieser Einflussmöglichkeiten und die damit verbundene Kontroll- und Selbstwirksamkeitsüberzeugung. Personen mit ausgeprägten Kontrollüberzeugungen zeigen im Allgemeinen eine größere Erfolgszuversicht, eine höhere Persistenz bei der Zielverfolgung und eine größere Reaktanz bei auftretenden Schwierigkeiten.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die persönliche *Wichtigkeit von Zielen*. Je höher ein Ziel in der Zielhierarchie steht, je höher die Funktionalität des Ziels und die Investition, die man bereits in die Zielerreichung gesetzt hat, je mehr man sich also mit einem Ziel identifiziert, desto stärker werden die assimilativen Bemühungen sein, das Ziel bei Schwierigkeiten trotzdem zu erreichen. Ziele haben es ironischerweise an sich, dass sie letztlich alle Mittel sind zur Erreichung oder Realisierung von *letzten Zielen* oder *Werten*, die entweder *vernünftigerweise* nicht mehr aufgegeben werden können (wie z.B. Bedürfnisbefriedigung) oder die *de facto* nicht mehr aufgegeben werden können, weil sie zu tief in die *Identität* einer Person integriert sind oder zum *Charakter* einer Person geworden sind (z.B. ästhetische Präferenzen oder generelle Lebensthematiken). Andererseits gibt es unter solchen letzten Zielen wiederum solche, die selbst Ressourcen sind und gerade deshalb besonders wichtig sind:

„Gesundheit, Wohlstand, Sicherheit, befriedigende Freundschaftsbeziehungen beziehen ihre Valenz nicht nur aus intrinsischen, sondern wesentlich auch aus instrumentellen Valenzen: Sie sind Voraussetzungen zur Erreichung vieler anderer Ziele, so dass Einschränkungen und Verluste in solchen Bereichen oft ‚Verlustspiralen‘ auslösen, die sich auf die gesamte Lebensorganisation auswirken.“ (Brandtstädter, 2007, S. 36).

Der zuletzt genannte Aspekt verweist auf einen weiteren wichtigen Moderator akkommodativer Prozesse: Die *Substituierbarkeit von Zielen*. Wichtige Ziele sind im Allgemeinen weniger leicht zu ersetzen, hier besteht aber lediglich eine kontingente Beziehung. Andererseits lassen übergeordnete Ziele mit einem hohen „Phrasierungsniveau“ (Little, 1989) verschiedene Interpretationen zu und erlauben eine entsprechende Flexibilität auf der Ebene der Mittel. Eine hohe Substituierbarkeit der Mittel unterstützt also assimilative Prozesse und

schützt damit übergeordnete Ziele vor einer zu schnellen Verwerfung. Neben individuellen Problemlösefähigkeiten und individueller sozialer Unterstützung spielen hier natürlich auch gesellschaftliche und kulturelle Angebote eine bedeutende Rolle.

Bisher wurden moderierende Faktoren genannt, die die Neigung zur Zielverfolgung verstärken und akkommodative Prozesse inhibieren: eine hohe Kontrollierbarkeit der Zielerreichung, eine hohe Wichtigkeit und eine geringe Substituierbarkeit des Ziels. Bevor aber solche Faktoren die weitere Zielverfolgung motivieren müssen, muss die Problematik überhaupt erst wahrgenommen werden. Und schon auf dieser Ebene „schützt“ sich das Selbstsystem vor der Gefährdung seiner Ziele und anderer Teile seiner Identität. Solche kognitiven Abwehrmechanismen werden unter dem Begriff der *Immunisierung* zusammengefasst (Brandtstädter, 2007; Brandtstädter & Greve, 1994; Wentura & Greve, 1996). Immunisierungsprozesse können funktional sein, wenn sie bedeutungslose Störungen ausblenden und damit die Zielverfolgung stabilisieren. Wenn sie allerdings dazu führen, dass schwerer wiegende Probleme zu spät erkannt werden, dann verlieren sie ihre Funktionalität und führen zu unnötig hohen Korrekturkosten. Es gibt grundsätzlich zwei Arten von Immunisierungsprozessen: *Datengerichtete* Immunisierung setzt an der selbstbild- oder zielbedrohenden Evidenz an und stellt ihre Stichhaltigkeit oder Relevanz in Frage. So kann etwa die Gültigkeit eines Intelligenztests bezweifelt werden, wenn das Ergebnis zu weit von der Selbstwahrnehmung abweicht. *Konzeptgerichtete* Immunisierung setzt ein, wenn die negative Rückmeldung nicht mehr ignoriert werden kann; jetzt werden die Gewichte der definierenden Komponenten des Begriffs so verschoben, dass die Wirkung der negativen Evidenz auf das Selbstbild minimiert wird. Immunisierungsprozesse hindern also die Problemwahrnehmung und inhibieren sowohl assimilative als auch akkommodative Prozesse. Auch hier spielen aber die wahrgenommenen Kontrollmöglichkeiten eine entscheidende Rolle: Immunisierungsprozesse werden offenbar gemindert, wenn man Möglichkeiten sieht, dem Problem effektiv zu begegnen (vgl. Rothermund, Wentura & Bak, 2001).

Neben den bisher beschriebenen Einflussfaktoren wurden dispositionelle Unterschiede in der Ausprägung und Effizienz der beiden Bewältigungsmodi gefunden. Zur Erfassung solcher dispositionellen Unterschiede wurden die Skalen *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* (HZV) und *Flexibilität der Zielanpassung* (FZA) entwickelt (Brandtstädter & Renner, 1990). Die Skala *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* erfasst die Tendenz, an gesetzten Zielen festzuhalten und auftretenden Schwierigkeiten mit einer Aufwertung des Ziels und einer reaktanten

Anstrengungssteigerung zu begegnen (Beispielitems: „Je schwieriger ein Ziel zu erreichen ist, um so erstrebenswerter erscheint es mir oft“, „ich neige dazu, auch in aussichtslosen Situationen zu kämpfen“). Die Skala *Flexibilität der Zielanpassung* erfasst dagegen die Bereitschaft zur Ablösung von blockierten Zielen, die Fähigkeit, seine Ansprüche den gegebenen Möglichkeiten anzupassen und Verlustsituationen positiv umzudeuten (Beispielitems: „Auch im größten Unglück finde ich oft noch einen Sinn“, „im Allgemeinen trauere ich einer verpassten Chance nicht lange nach“). Wie bereits erwähnt, sind die beiden Skalen unabhängig voneinander und weisen beide eine positive Beziehung zu aktuellen und zu dispositionellen Maßen subjektiver Lebensqualität auf (Lebenszufriedenheit, Optimismus, Selbstwert, aktuelles Befinden; zur Validität und Reliabilität der Skalen siehe auch Brandtstädter & Greve, 1994; Brandtstädter & Renner, 1990; Renner, 1990; Rothermund & Brandtstädter, 2003; Wentura, 1995). Neben diesem positiven Zusammenhang zum subjektiven Wohlbefinden moderiert die Flexibilitätsskala auch die Wirkung spezifischer Belastungsfaktoren (vgl. z.B. Brandtstädter & Rothermund, 2002b).

Assimilative und akkommodative Tendenzen stehen in einem *antagonistischen Verhältnis* zueinander: Je nach Ausprägung der dargestellten moderierenden Faktoren herrscht die eine oder die andere Tendenz vor und hemmt im gleichen Maße den jeweiligen Gegenpart. Zwei Aspekte dieses Verhältnisses sollen hervorgehoben werden. *Zum einen* ist es eines der zentralen Anliegen der vorliegenden Arbeit das antagonistische Verhältnis assimilativer und akkommodativer Tendenzen im Kontext der Umwertung von Entscheidungsalternativen zu überprüfen: Wenn sich akkommodative Umwertungen von Entscheidungsalternativen erst nach Einsetzen des akkommodativen Modus der Bewältigung zeigen, dann sollte eine ausgeprägte *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* den Zeitpunkt für das Einsetzen solcher Umwertungen hinausschieben bzw. die durchschnittliche Dauer der Umwertungsphase mindern und so zu durchschnittlich geringeren akkommodativen Umwertungen führen. Personen mit *niedriger Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* sollten dagegen durchschnittlich längere Phasen der Umwertung haben und so entsprechend stärkere akkommodative Umwertungen zeigen. Diese Hypothese wird in allen vorliegenden Studien überprüft.

Zum anderen ist die Darstellung des Verhältnisses der beiden Bewältigungsmodi als *antagonistisch* eine Vereinfachung eines eigentlich dynamischen Ablaufs, bei dem beide Modi die Funktion ihres jeweiligen Gegenparts auch unterstützen und verstärken. In dreifacher Weise unterstützt z.B. ein hohe akkommodative Flexibilität assimilative Aktivi-

täten: Wie bereits erwähnt trägt eine akkommodative Substitution von Unterzielen zu den assimilativen Bemühungen auf der Ebene des übergeordneten Ziels bei. Zum zweiten ermöglicht das Preisgeben anderer, nachrangiger Ziele die Konzentration auf die Erreichung eines zentralen Ziels (siehe oben die Ausführungen zur *Selbstkontrolle* als assimilativer Fähigkeit). In Erweiterung dieses Gedankens bahnen und steuern akkommodative Prozesse die Zielverfolgung, indem Sie eine Abwendung von nicht zielführenden Mitteln bewirken und so zu einer Neuorientierung der assimilativen Bestrebungen beitragen. Neben diesen Funktionen akkommodativer Prozesse für die Zielverfolgung unterstützen aber auch assimilative Prozesse die Reorientierung. So ist jede Reorientierung auch eine Neuorientierung: Der Aufbau einer Bindung an das neue Ziel, die Aufwertung des Ziels und das Ausblenden der aufgegebenen Alternative sind typische assimilative Funktionen, die Zweifel und ein Zurückfallen unterbinden und somit der Zielablösung förderlich sein sollten.

Die Dynamik assimilativer und akkommodativer Prozesse wird auch auf der Ebene der kognitiven Grundlagen der beiden Bewältigungsmodi deutlich. Beide Modi sind durch eine spezifische kognitive Funktionslage gekennzeichnet (vgl. den Begriff des *mind set* bei Heckhausen & Gollwitzer, 1986, Gollwitzer, 1990), die die Prozesse des jeweiligen Bewältigungsmodus unterstützt und steuert. *Assimilative Aktivitäten* werden begleitet von einer kognitiven Funktionslage, die der konzentrierten Zielverfolgung und, bei auftretenden Schwierigkeiten, der Mobilisierung von Handlungsressourcen dient. *Akkommodative Prozesse* sind gekennzeichnet durch eine kognitive Funktionslage, die die weitere Zielverfolgung inhibiert und die Anpassung von Präferenzen erlaubt. Der oben beschriebene funktionale Antagonismus setzt sich auf prozessualer Ebene fort: Das Einsetzen akkommodativer Prozesse hemmt die assimilative Funktionslage, das Fortbestehen einer assimilativen Funktionslage hemmt dagegen das Einsetzen akkommodativer Prozesse. Beide Funktionslagen sollen im Folgenden beschrieben werden (vgl. zum Folgenden Brandtstädter, 2007; Brandtstädter & Rothermund, 2002a, 2002b, Rothermund, 1998).

3.4 Kognitive Funktionslage im assimilativen Modus

Im Rahmen des *Rubikon-Modells der Handlung* beschreiben Heckhausen und Gollwitzer (1986) kognitive Funktionslagen in verschiedenen Phasen der Handlungsführung. Vor der Festlegung auf eine Handlungsoption herrscht eine deliberative Bewusstseinslage vor

(*deliberative mind-set*), bei der die Vor- und Nachteile der vorliegenden Handlungsoptionen nüchtern abgewogen werden. Der Aufmerksamkeitsfokus ist dementsprechend breit, neue Informationen werden beachtet und ohne kognitive Tendenz verarbeitet. Nachdem sich die Person auf eine bestimmte Handlungsoption festgelegt hat, sieht sie sich mit neuen Anforderungen konfrontiert: Pläne müssen elaboriert werden, zielführende Handlungen bestimmt und mit Implementationsabsichten ausgestattet werden. Durch die resultierenden Vornahmen werden Merkmale von Handlungsgelegenheiten hoch salient (Gollwitzer & Moskowitz, 1996). Diesen Anforderungen korrespondiert eine Bewusstseinslage des Planens und der Zielrealisierung (*implemental mind-set*), die hier als *assimilative Bewusstseins-* oder *Funktionslage* bezeichnet wird. In der assimilativen Funktionslage wird die fokale Zielverfolgung gegen konkurrierende Handlungstendenzen und distraktive Informationen geschützt, das kognitive System auf die Handlungsführung ausgerichtet:

„Mit der Übernahme eines Ziels, dem Fassen eines Vorsatzes oder der Bearbeitung einer bestimmten Aufgabe entstehen neue Kriterien der Relevanz und Irrelevanz. [...] mit einer solchen Relevanz/Irrelevanz-Klassifikation [gehen] weitreichende Veränderungen in der kognitiven Resonanz für diese Inhalte einher. Die als Folge einer Zielbindung entstehende Konfigurierung des kognitiven Systems steuert den Handlungsablauf quasi auf das zu erreichende Ziel hin, indem sie die Informationsverarbeitung in eine bestimmte Richtung lenkt.“ (Rothermund, 1998, S. 30).

In der assimilativen Funktionslage verengt sich der Aufmerksamkeitsfokus, aufgabenrelevante Informationen werden bevorzugt und effizient verarbeitet, Informationen, die die Realisierbarkeit der gefassten Intention in Frage stellen, werden ausgeblendet. Wenn Schwierigkeiten bei der Zielverfolgung auftreten, dann verstärken sich die stabilisierenden und protektiven Funktionen der assimilativen Bewusstseinslage; indem Kognitionen verfügbarer werden, die die Zielverfolgung unterstützen, kommt es zu einer reaktanten Anstrengungssteigerung. So wird z.B. die Zielvalenz reaktant aufgewertet und die Realisierbarkeit des verfolgten Ziels bzw. die eigene Kontrollmöglichkeit wird überschätzt (Gollwitzer, 1990; Taylor & Gollwitzer, 1995; Wright & Brehm, 1989).

Wie oben bereits angedeutet wurde (vgl. Kapitel 3.3 und Abbildung 3.2) wird die Effektivität der assimilativen Funktionslage maßgeblich durch akkommodative Fähigkeiten moderiert. Die assimilative Effektivität auf einer gegebenen Ebene der Zielrealisierung Z_X ist eine monotone Funktion der akkommodativen Flexibilität auf der untergeordneten Ebene Z_{X-1}

sowie der akkommodativen Flexibilität bei der Aufgabe konkurrierender Handlungspläne Z_Y . Der *funktionale Antagonismus* assimilativer und akkommodativer Funktionslagen findet sich also nur in Bezug auf ein konkretes Ziel. Davon abgesehen kann akkommodativen Prozesse eine Steuerungsfunktion assimilativer Bestrebungen im dynamischen Geschehen der Handlungsregulation zugeschrieben werden. Dies gilt in besonderem Maße angesichts „[...] der Instabilität und Intransparenz der inneren und äußeren Bedingungen, unter denen sich menschliches Handeln und Planen vollzieht [...] [Hier] kann es [...] sinnvoll sein, in den Handlungsablauf Absicherungen einzubauen, die Reorientierung und Neubeginn ermöglichen.“ (vgl. Brandtstädter, 2007, S. 30). Flexible Bewertungen von Zielen und Mitteln spielen dabei eine maßgebliche Rolle.

Die beschriebene assimilative Funktionslage trägt zu einer persistenten Zielverfolgung bei und ist funktional, solange auch objektiv Fortschritte gemacht werden und ökonomischen Kriterien genügen. Ist aber ein Ziel irreversibel blockiert oder unter einem Kosten-Nutzen-Gesichtspunkt vernünftigerweise nicht mehr zu erreichen, dann wird eine akkommodative Anpassung funktional. Die kognitive Funktionslage, die solchen Anpassungen zugrunde liegt, wird im folgenden Abschnitt beschrieben.

3.5 Kognitive Funktionslage im akkommodativen Modus

Die Anpassung der Zielstruktur an die gegebenen Handlungsmöglichkeiten wird von einer kognitiven Funktionslage begleitet, die hier als *akkommodative Bewusstseinslage* bezeichnet wird (vgl. Brandtstädter, 2007). Die erste wichtige Funktion dieser Bewusstseinslage ist eine Inhibition bzw. Inversion der assimilativen Bewusstseinslage: der Aufmerksamkeitsfokus öffnet sich wieder für alternative Ziele und Handlungsoptionen, negative Aspekte des verfolgten Zieles sowie positive Aspekte der aktuellen Situation oder anderer Handlungsoptionen werden wieder verstärkt verfügbar. Diese „Konfigurierung des kognitiven Systems“ kann allgemein beschrieben werden durch eine Tendenz zu einer eher divergent-holistischen, bottom-up-gesteuerten Informationsverarbeitung (vgl. Rothermund, 1998).

Die Öffnung des Aufmerksamkeitsfeldes von einem fokussiert-konvergenten Stil bei effektiver Handlungsführung zu einem holistisch-divergenten Stil in kritischen Handlungsphasen konnte in einer experimentellen Studie nachgewiesen werden.

Brandtstädter und Rothermund (2002a) legten ihren Probanden zunächst lösbare und in einer zweiten Phase unlösbare Anagramm-Aufgaben vor, wobei an der Peripherie des Bildschirms Distraktor-Wörter eingeblendet wurden, die nicht beachtet werden sollten. Die Probanden zeigten zu Beginn der Phase mit unlösbaren Anagrammen zunächst eine verstärkte Konzentration, im weiteren Verlauf aber eine Öffnung des Aufmerksamkeitsfeldes, wie an der Erinnerungsleistung für die Distraktorstimuli abzulesen war.

Die Öffnung des Aufmerksamkeitsfeldes für neue Anreize geht einher mit einer Tendenz des kognitiven Systems, die Aufmerksamkeit von unlösbaren Problemen abzuziehen. So zeigt sich z.B. auf der Wahrnehmungsebene eine geringere Sensitivität für Signale, die unlösbare Probleme oder nicht abwendbare Gefahren ankündigen (vgl. Brandtstädter, Voß & Rothermund, 2004). Versuchstiere zeigten in unkontrollierbaren Situationen entsprechende „Ausblendungsreaktionen“ in Form von Analgesie- und Anhedoniereaktionen (vgl. Jackson, Maier & Coon, 1979; Rothermund, Brandtstädter, Meiniger & Anton, 2002). Akkommodative Mechanismen finden sich also schon auf fundamentalen Ebenen der Handlungsregulation.

Akkommodative Prozesse setzen in der Regel ein, nachdem wiederholte Bemühungen, eine Zielblockierung zu lösen, zu keinem Ergebnis geführt haben und die Zielverfolgung in eine Krise gerät. Bei wichtigen, identitätsstiftenden Zielen können solche Krisen eine depressive Symptomatik und entsprechende negative Stimmungslagen auslösen. Es ist ein gut belegter empirischer Befund, dass negative Stimmung zu Leistungseinbußen in vielen kognitiven Bereichen führt, so z.B. bei Problemlöseaufgaben, bei Entscheidungen und bei Aufgaben, die Kreativität und kognitive Flexibilität erfassen (vgl. Isen, 2004). Eine positive Stimmungslage löst dagegen den kognitiven Apparat von den aktuellen situativen Anforderungen und führt zu einer Erweiterung und Flexibilisierung der Assoziationsfähigkeit, zu einer erhöhten kognitiven Integrationsfähigkeit und zu einem entsprechend weiteren Verhaltensrepertoire (siehe dazu die *broaden-and-build theory of positive emotions* von Fredrickson, 2001). Dies lässt auf einen bestimmten vermittelnden Mechanismus der akkommodativen Bewusstseinslage schließen: Möglicherweise unterscheiden sich flexible Personen dadurch von Personen mit geringer Flexibilität, dass sie sich durch negative Stimmung weniger in ihrer kognitiven Flexibilität einschränken lassen.

Die Bewahrung einer hohen kognitiven Flexibilität würde jedenfalls ein weiteres Kennzeichen der akkommodativen Funktionslage erklären: In dieser Funktionslage zeigt sich eine erhöhte Verfügbarkeit von Kognitionen, welche die Zielablösung unterstützen,

gleichzeitig sollten Kognitionen verfügbar sein, die die Neuorientierung ermöglichen. Wenn man solchen Zielorientierungen ein einfaches Erwartungs-Wert-Modell der Motivation zugrundelegt, dann ergibt sich das folgende Schema verfügbarer (+) und wenig verfügbarer Kognitionen (-) im akkommodativen Modus. Im assimilativen Modus sollte sich ein genau umgekehrtes Muster verfügbarer Kognitionen zeigen.

Tabelle 3.1: Verfügbare Kognitionen bei akkommodativer Funktionslage

		Bewertung		Realisierbarkeit	
		Alte Alternative	Neue Alternative	Alte Alternative	Neue Alternative
positive Aspekte		-	+	-	+
negative Aspekte		+	-	+	-
Resultat		negative Bewertung	positive Bewertung	geringe Realisierbarkeit	hohe Realisierbarkeit
	hoch				
	niedrig				

Anmerkungen:

- Kognition ist tendenziell *nicht* verfügbar
- + Kognition ist tendenziell verfügbar

Der linke Teil der Tabelle („Bewertung“) soll in der vorliegenden Arbeit empirisch überprüft werden: In dem Maße, in dem sich die verfolgte Zielalternative als unrealisierbar herausstellt, sollten akkommodative Prozesse angestoßen werden, die zu einer Abwertung dieser Zielalternative und zu einer Aufwertung eines neuen Ziels führen. Die dadurch angestoßenen Planungsprozesse sollten auch die Realisierbarkeiten weiter zugunsten der neuen Zielalternative verschieben. In diesem dynamischen Prozess soll hier insbesondere das beschriebene Umwertungsmuster untersucht werden: Inwiefern hängen die Aufwertung einer ins Auge gefassten Alternative und die Abwertung einer aufgegebenen Alternative mit der Ausprägung akkommodativer Prozesse zusammen? Als Einflussfaktoren der Ausprägung akkommodativer Prozesse werden dabei angenommen:

- (a) Die Irreversibilität der Festlegung auf die neue Zielalternative,
- (b) eine geringe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* als dispositioneller Indikator der Bereitschaft, in den akkommodativen Modus der Bewältigung zu wechseln und
- (c) eine hohe *Flexibilität der Zielanpassung* als dispositioneller Indikator der Ausprägung akkommodativer Prozesse.

3.6 Zusammenfassung

Das Assimilations-Akkommodations-Modell unterscheidet zwei Modi der Entwicklungsregulation und beschreibt deren antagonistisches Zusammenwirken: Im *assimilativen Modus* werden Ziele gegen auftretende Probleme und Hindernisse verteidigt; eine entsprechende kognitive Funktionslage unterstützt diese Prozesse. In dem Maße, in dem das Ziel als nicht realisierbar erscheint, werden akkommodative Prozesse der Zielablösung aktiviert; auch hier werden die Ablösungsprozesse durch eine entsprechende kognitive Funktionslage unterstützt. Die wichtigsten Annahmen des Assimilations-Akkommodations-Modells sind in Abbildung 3.4 zusammengefasst.

In der vorliegenden Arbeit soll untersucht werden, inwiefern die zuletzt genannte akkommodative Funktionslage mit einem spezifischen Umwertungsmuster einhergeht, das der Zielablösung förderlich wäre: Lassen sich Abwertungen von aufgegebenen Alternativen bei gleichzeitigen Aufwertungen von ins Auge gefassten Alternativen finden, die mit der Stärke akkommodativer Prozesse zusammenhängen? Die Stärke akkommodativer Prozesse sollte dabei bestimmt werden durch die Irreversibilität der Festlegung auf die neue Alternative, durch die dispositionelle Bereitschaft, in den akkommodativen Modus der Bewältigung zu wechseln (eine geringe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung*) und durch die dispositionelle Bereitschaft zu akkommodativen Prozessen (eine hohe *Flexibilität der Zielanpassung*).

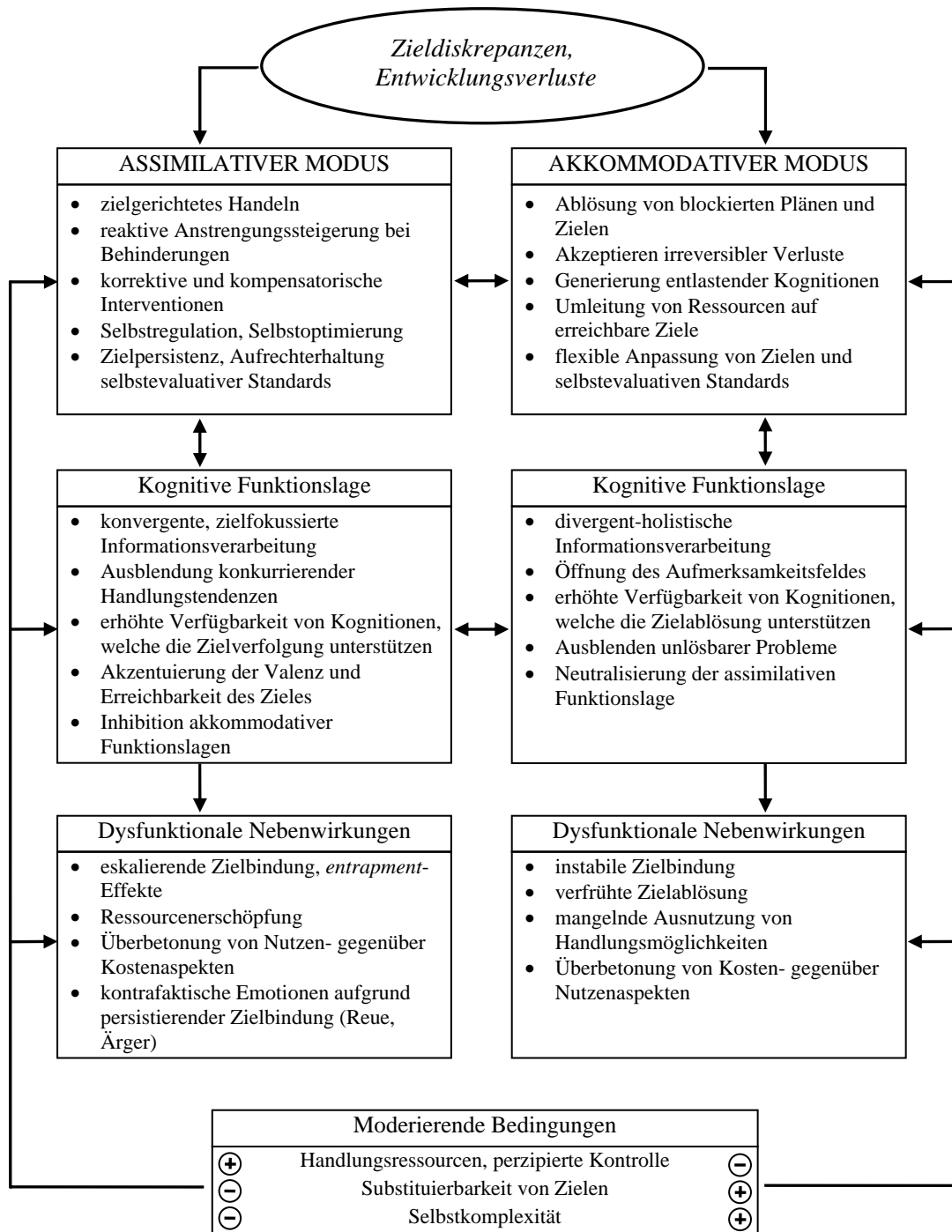


Abbildung 3.3: Assimilative und akkommodative Prozesse, korrespondierende kognitiv Funktionslagen und mögliche dysfunktionale Nebenwirkungen (nach Brandtstädter, 2007, S. 42)

Kapitel 4 Die Bewertung von Entscheidungsalternativen aus Sicht des Assimilations-Akkommodations-Modells

4.1 Kognitive Tendenzen in Bewertungen als Ausdruck des akkommodativen Modus

In Kapitel 2 wurden Studien berichtet, die auf eine tendenziöse Bewertung von Entscheidungsalternativen in der Nachentscheidungsphase hinweisen. Der *spreading*-Effekt besteht in einer Aufwertung von gewählten und in einer Abwertung von abgewählten Alternativen und wird in der vorliegenden Arbeit als ein kontextabhängiger Anpassungsmechanismus des akkommodativen Modus interpretiert (vgl. Kapitel 3). Insbesondere sollte sich der *spreading*-Effekt also dann zeigen, wenn die abgewählte Alternative nicht mehr erreichbar ist und wenn aufgrund dessen eine akkommodative Funktionslage vorherrscht. Zudem wird im Assimilations-Akkommodations-Modell angenommen, dass sich assimilativer und akkommodativer Regulationsmodus gegenseitig inhibieren. Personen mit einer ausgeprägten assimilativen Disposition sollten also die erwarteten akkommodativen Umwertungen in geringerem Maße zeigen.

In Kapitel 2 wurden Umwertungen im Sinne eines *spreading*-Effekts als Resultat eines längerfristigen, motivierten Rekonstruktionsprozesses konzipiert. Im Verlauf dieses Prozesses sollten die positiven Attribute der gewählten Alternative und die negativen Attribute der abgewählten Alternative an Bedeutung gewinnen. Gleichzeitig sollten die negativen Attribute der gewählten und die positiven Attribute der abgewählten Alternative an Bedeutung verlieren. Im Folgenden soll dieser Rekonstruktionsprozess in einem Modell zusammenfassend dargestellt werden.

Entscheidungsalternativen sind im Allgemeinen ambivalent, d.h. sie haben sowohl positive als auch negative Attribute. Aus diesem Umstand folgt, dass de facto immer Raum für Umwertungen gegeben ist. Unter den Begriff des *Attributes* werden hier vereinfachend alle möglichen werthaftern Eigenschaften der Alternativen gefasst, also auch instrumentelle und symbolische Funktionen, die eine Entscheidungsalternative für ihren Besitzer haben kann. Da solche Eigenschaften und Funktionen selbst in veränderlichen mentalen Repräsentationen abgebildet sind, ist der Raum für die angesprochenen kognitiven Rekonstruktionen größer als es hier dargestellt wird. Die *Valenz der Attribute* wird bestimmt durch ihrer Funktionalität bzw. Dysfunktionalität für den Besitzer (*positive Attribute* bzw. *negative Attribute*). Dies wird

hier vereinfacht dargestellt als eine Assoziation mit einem positiven bzw. negativen Knotenpunkt (vgl. Abbildung 4.1). Die *Valenz einer Alternative* bestimmt sich aus der Summe der Valenzen ihrer Attribute. Für die Entscheidung relevant sind nur nicht-gemeinsame Attribute, Attribute, die beide Alternativen gemeinsam haben, werden nicht dargestellt. Eine Entscheidung ist umso *leichter*, (a) je mehr gemeinsame Attribute die beiden Alternativen haben und (b) je unterschiedlicher die Valenzen der Alternativen sind (vgl. Abbildung 2.1). Insbesondere bei einer schweren Entscheidung finden sich schon in der Vorentscheidungsphase Prozesse der *Differenzierung* der beiden Alternativen. Solche Differenzierungsprozesse vor der Entscheidung sind den postdeziisonalen Rekonstruktionsprozessen ähnlich. Die Differenzierungsprozesse vor der Entscheidung werden durch die *antizipierte Reue* der Person motiviert; Personen mit einer starken Reue neigung sollten also länger in einer Phase der Differenzierung bleiben und damit später zu einer Entscheidung kommen. Die Person fühlt sich entscheidungsfähig, wenn die subjektive Wahrscheinlichkeit einer Präferenzumkehr gering genug ist. *Nach der Entscheidung* werden die beiden Alternativen im Sinne des *spreading*-Effekts umgewertet, dies in Abhängigkeit von den oben genannten Faktoren. Die mentalen Rekonstruktionsprozesse können dabei bei jedem Attribut an zwei Stellen ansetzen: Zum einen kann das *Zutreffen eines Attributs*, zum anderen die *Valenz des Attributs* mental konstruiert bzw. dekonstruiert werden. (De-)Konstruktionen der *Valenz* und des *Zutreffens* eines Attributs haben dabei eine kompensierende Wirkung: Eine leicht positive Bewertung eines Attributs wird z.B. in ihrer positiven Wirkung kompensiert durch die subjektive Konstruktion eines stark ausgeprägten Zutreffens. Eine stark negative Bewertung eines Attributs kann dagegen durch eine Dekonstruktion des Zutreffens des Attributs in ihrer negativen Wirkung minimiert werden.

Die Valenzen der *gewählten Alternative G* (Valenz_G) und der *abgewählten Alternative A* (Valenz_A) ergeben sich gemäß den Formeln 4.1 bzw. 4.2 (die Variablen *Bewertung* und *Zutreffen* sind auf Null zentriert und haben denselben Wertebereich).

$$(4.1) \text{ Valenz}_G = \sum_i (\text{Zutreffen}_{Gi} \times \text{Bewertung}_{Gi})$$

Index $i = 1$ bis m (Attribute)

$$(4.2) \text{ Valenz}_A = \sum_j (\text{Zutreffen}_{Aj} \times \text{Bewertung}_{Aj})$$

Index $j = 1$ bis n (Attribute)

Die Valenzen werden hier als Produktsummen konzipiert. Um dieses Valenz-Konzept begrifflich von den Bewertungen abzusetzen, wird es im Folgenden als *Anpassungsindex (AI)* bezeichnet. Dieser Anpassungsindex (AI) wird in den Studien 2 und 3 als abhängiges Maß verwendet. In Studie 3 wird zusätzlich gezeigt, dass Veränderungen im Anpassungsindex (AI) Zufriedenheitszunahmen vermitteln.

Der *spreading*-Effekt ergibt sich gemäß Formel 4.3 aus der *Aufwertung der gewählten Alternative* und der *Abwertung der abgewählten Alternative*.

$$(4.3) \text{ spreading-Effekt} = (\text{Valenz}_{G2} - \text{Valenz}_{G1}) - (\text{Valenz}_{A2} - \text{Valenz}_{A1})$$

1 – Messzeitpunkt 1

2 – Messzeitpunkt 2

In Abbildung 4.1 sind die Assoziationsstärken der Attribute vor und nach einer Entscheidung dargestellt. Die Abbildung stellt den idealtypischen Fall dar, bei dem sich alle Assoziationen im Sinne des *spreading*-Effekts verändern. Alle Assoziationen können aber (in dieser vereinfachenden Darstellung) unabhängig voneinander variieren.

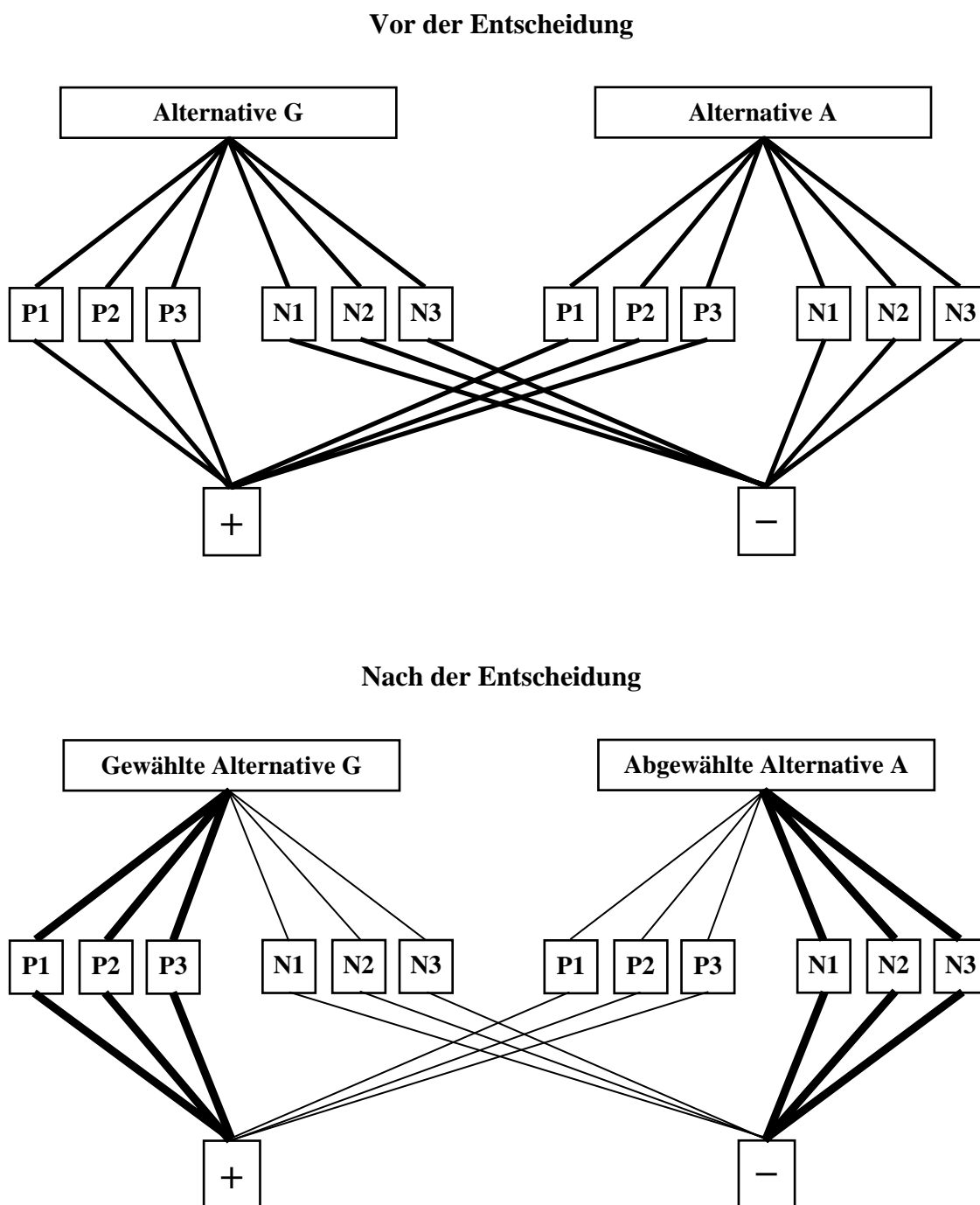


Abbildung 4.1: Assoziationsstärken positiver (P) und negativer Attribute (N) der gewählten und der abgewählten Alternative vor und nach der Entscheidung; die dargestellte Veränderung der Assoziationsstärken nach der Entscheidung führt zum *spreading*-Effekt (vgl. die Erläuterungen im Text).

Obwohl sie in der vorliegenden Arbeit nicht direkt untersucht werden, sollen *zwei mögliche Mechanismen* skizziert werden, die die Effekte akkommodativer Flexibilität bei dem beschriebenen Rekonstruktionsprozess vermitteln könnten (vgl. für eine andere Unterscheidung Wentura, 1993). Wie bereits erwähnt, ist die unvermittelte Assoziation der Attribute mit den valenten Knotenpunkten eine Vereinfachung. Attribute sind oft multifunktional, erfüllen ihre Funktion nur vermittelt oder in Kombination mit anderen Attributen, haben vielleicht nur symbolische Bedeutung usw.

Die mentale Repräsentation von Attributen und insbesondere auch der Teil der Repräsentation, der die Wertigkeit bestimmt, besteht also aus einer Vielzahl komplex vernetzter Assoziationen. Solche Assoziationen bilden auch die Grundlage für eventuelle Begründungen der Entscheidung.

Ein erster Mechanismus akkommodativer Flexibilität könnte nun in der Fähigkeit bestehen, neue positive Aspekte der gewählten Alternative zu entdecken oder zu konstruieren, die Instrumentalitäten der gewählten Alternative neu einzuschätzen, Lösungen für eventuelle Probleme oder Nachteile der gewählten Alternative zu finden usw. Entsprechende, die Valenz allerdings mindernde Neueinschätzungen können sich auch für die abgewählte Alternative ergeben. Dieser Aspekt akkommodativer Flexibilität könnte als *kognitive Flexibilität* bezeichnet werden.

Ein zweiter Mechanismus akkommodativer Flexibilität bei der Umwertung von Alternativen hängt direkter mit dem dispositionellen Aspekt von Bewertungen zusammen. Wie in Kapitel 3 ausgeführt, beziehen Ziele (aber auch Besitzgegenstände, soziale Beziehungen usw.) ihre Valenz aus ihrer Instrumentalität für übergeordnete Ziele und Werte. Je höher sie in der Zielhierarchie angesiedelt sind, umso fundamentaler werden die Ziele und Werte und umso vielfältiger sind sie mit den alltäglichen Wertungsdispositionen verknüpft. Die Fähigkeit, die relativen Gewichte solcher Werte zu verändern, könnte ein zweiter Aspekt akkommodativer Flexibilität sein, der bei der Umwertung von Alternativen eine Rolle spielt. Diesen Aspekt könnte man vielleicht *evaluative Flexibilität* nennen. Während mit *kognitiver Flexibilität* also der Aspekt der kognitiven Umstrukturierung oder Reinterpretation von Entscheidungsalternativen angesprochen ist, sind mit *evaluativer Flexibilität* Aspekte gemeint wie Anpassungen von Werten, Anpassungen des Geschmacks, ästhetische Toleranz und Ähnliches.

4.2 Empirische Vorhersagen

In *allen drei Studien* soll gezeigt werden, dass die relative Aufwertung von *irreversibel* gewählten bzw. zugewiesenen Alternativen durch eine hohe *akkommodative Flexibilität* begünstigt wird. Außerdem soll in allen Studien gezeigt werden, dass eine hohe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* und der damit verbundene assimilative Modus die akkommodativen Umwertungen hemmt.

In *Studie 2* soll zusätzlich gezeigt werden, dass die eigene Wahl keine notwendige Bedingung akkommodativer Umwertungen ist. Es wird erwartet, dass sich auch bei irreversiblen *Zuweisungen* die beschriebenen akkommodativen Umwertungen zeigen. Um eine irreversible Zuweisung zu realisieren, wurden den Probanden in dieser Studie Eigenschaften zugewiesen, wobei die Irreversibilität der Zuweisung variierte. Außerdem soll in Studie 2 gezeigt werden, dass insbesondere solche Aspekte der zugewiesenen Eigenschaft aufgewertet werden, deren Zutreffen nicht abgeleugnet werden kann und dass flexible Personen in besonderem Ausmaß über diese Kopplung von subjektiver Bewertung und subjektiver Selbstzuschreibung verfügen. Zur Abbildung der genannten Kopplung wird ein *Anpassungsindex (AI)* eingeführt.

Studie 3 soll die Befunde aus den ersten beiden Studien in einer längsschnittlichen Felduntersuchung replizieren. Erstsemester-Studierende der Universität Trier bewerteten ihren neuen Studienort zu Beginn und am Ende des Wintersemesters. Es wurde erwartet, dass sich eine Aufwertung des Studienortes insbesondere bei irreversibler Bindung und bei gleichzeitig *hoher Flexibilität* und *niedriger Hartnäckigkeit* ergibt. Zudem wurde überprüft, inwiefern die Bewertung und die Zuschreibung verschiedener Aspekte des Studienortes gekoppelt sind. Es wurde erwartet, dass flexible Personen über eine stärkere derartige Kopplung verfügen, und dass diese Kopplung ihre Zufriedenheitszunahme vermittelt.

Kapitel 5 Studie 1: Umwertung von Alternativen nach irreversiblen Entscheidungen

5.1 Fragestellung

Studie 1 ist angelehnt an eine Untersuchung von Frey et al. (1984), in der gezeigt werden konnte, dass der *spreading*-Effekt nur nach *irreversiblen* Entscheidungen auftritt. Frey et al. (1984) untersuchten außerdem die Zeitabhängigkeit solcher Umwertungen. Erst mit einem zeitlichen Abstand von 30 Minuten von der Entscheidung wurde der *spreading*-Effekt sichtbar, aber nur wenn eine irreversible Entscheidung getroffen worden war. Bei reversibler Entscheidung zeigte sich ein entgegengesetzter zeitlicher Verlauf, der im Sinne eines *Reue*-Effektes interpretiert wurde (vgl. Kapitel 2.1).

In Studie 1 soll der *spreading*-Effekt anhand der Umwertung eines selbstgewählten Kunstdruckes repliziert werden. Es soll gezeigt werden, dass die Aufwertung einer irreversibel gewählten Alternative ein Anpassungsmechanismus ist, der durch eine hohe *Flexibilität der Zielanpassung* verstärkt wird. Zudem soll die Phasenabfolge des Assimilations-Akkommodations-Modells überprüft werden. Die Effekte einer hohen *Flexibilität der Zielanpassung* sollten sich nur bei gering ausgeprägter *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* zeigen (vgl. Kapitel 3).

In Kapitel 4 wurde darauf hingewiesen, dass schon vor der Entscheidung Differenzierungsprozesse stattfinden, die die Entscheidung zwischen ähnlich valenten Alternativen ermöglichen. Insbesondere Personen mit einer hohen Reueneigung schwanken auch bei wenig relevanten Entscheidungen und zeigen eine entsprechende Entscheidungsschwäche. In Studie 1 soll also desweiteren gezeigt werden, dass eine hohe *Flexibilität der Zielanpassung* einer solchen Entscheidungsschwäche dadurch abhilft, dass flexible Personen insbesondere bei hoher *Reueneigung* dazu tendieren, die gewählte Alternative gegenüber der abgewählten aufzuwerten. Ein solcher differentieller Befund würde die bessere Reorientierungsfähigkeit flexibler Personen in Krisen der Zielverfolgung erklären und die grundlegende Bedeutung von *spreading*-Effekten für akkommodative Neuorientierungen bestätigen.

5.2 Methode

5.2.1 Stichprobe

An der Untersuchung nahmen 90 Studierende der Universität Trier (47 Frauen und 42 Männer, eine Person ohne Angabe des Geschlechts) im Alter von 19 bis 34 Jahren ($M = 23.14$, $SD = 2.64$) teil. Den Probanden wurde die Teilnahme am Experiment bescheinigt, zudem erhielten sie das im Rahmen des Experiments gewählte Poster als Aufwandsentschädigung.

5.2.2 Vorgehen

Überblick. Im Experiment sollten die Probanden zwischen zwei zur Auswahl stehenden Poster-Kunstdrucken wählen und diese jeweils vor und nach der Entscheidung bewerten. Das Experiment wurde angekündigt als "Experiment zu Aufmerksamkeit und Konzentration". Die zentrale Frage der Wahl und Bewertung der Poster wurde als zusätzliches Pilot-Experiment getarnt, das der "Eichung" der Attraktivität der Poster und der Entlohnung der Probanden dienen sollte.

Bewertung vor der Entscheidung. Zunächst wurden die Probanden gebeten, die acht an der Wand angebrachten Kunstdrucke¹⁰ anhand einer 10 cm langen, kontinuierlichen Skala zu bewerten. Während die Probanden erste Übungsbeispiele der später folgenden kognitiven Aufgaben bearbeiteten, wurden das an 3. und das an 4. Stelle in der individuellen Bewertung stehende Poster (im folgenden Poster 3 bzw. Poster 4) zur späteren Auswahl vorbereitet (vgl. Frey et al., 1984). Zeigten sich beträchtliche Bewertungsunterschiede zwischen Poster 3 und 4, wurden stattdessen die Poster 2 und 3 bzw. 4 und 5 ausgewählt. Dieses Vorgehen sollte den Entscheidungskonflikt verstärken und eventuell auftretende *spreading*-Effekte begünstigen.

¹⁰ Die Kunstdrucke waren Werke moderner Künstler, die auf hochwertiges, Din A0-formatiges Hochglanzpapier gedruckt waren. In einer Pilotstudie ($N = 5$ Studierende der Universität Trier) zeigten sie die größte Beliebtheit unter 187 vorausgewählten Kunstwerken. Im Einzelnen handelte es sich um folgende Werke: Max Ackermann, *Weltenharfe*, Willi Baumeister *Der Bildhauer*, Adolf Erbslöh *Mädchen mit rotem Rock*, Edward Hopper *Abteil C, Waggon 293*, Pablo Picasso *Hummer und Siphon*, Raoul Dufy *Feuerwerk in Nizza. Casino de la Jetée-Promenade*, Maurice de Vlaminck *Seineufer bei Carrière-sur-Seine*, Vincent van Gogh *Sämann bei untergehender Sonne*.

Irreversibilität der Entscheidung. Nachdem die Probanden die Übungsbeispiele bearbeitet hatten, wurden Ihnen Poster 3 und 4 zur Auswahl vorgelegt. Vorher wurde in der *Reversibilitäts*-Bedingung explizit die Möglichkeit eines Umtauschs am Ende des Experiments oder im Verlauf der weiteren Experimentalphase angekündigt. Diese Ankündigung fiel in der *Irreversibilitäts*-Bedingung weg.

Distrazionsphase. Die 30-minütige Distrazionsphase sollte die eigentliche Untersuchungsabsicht verbergen und die Probanden für die genannte Dauer von ihrer Entscheidung ablenken. Zunächst wurde ein Experiment zum Thema *mere-exposure* durchgeführt (ca. 20 Minuten). Darin wurden den Probanden türkische und türkisch klingende Wörter in unterschiedlichen Häufigkeiten präsentiert. Im Anschluss bearbeiteten die Probanden den *Aufmerksamkeits-Belastungs-Test d2* (Brickenkamp, 2002, Bearbeitungszeit 5 Minuten) und den *Dreidimensionalen Würfeltest 3DW* (Gittler, 1989, Bearbeitungszeit ebenfalls 5 Minuten).

Bewertung nach der Entscheidung und Persönlichkeitsvariablen. Anschließend wurden die Probanden gebeten, die acht Poster ein zweites Mal mit denselben Skalen zu bewerten. Zur Begründung wurde eine höhere Reliabilität der "Eichung" bei zweimaliger Bewertung angegeben. Abschließend wurden die Skalen *Flexibilität der Zielanpassung* (FZA) und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* (HZV, Brandtstädter & Renner, 1990, zu den Skalen vgl. Kapitel 3.3), sowie ein Maß für die *Reueneigung* (REUE, Kranz, 2005, Beispielitem: "Häufig kreisen meine Gedanken um falsche Entscheidungen und Handlungen der Vergangenheit.") erhoben.

5.3 Ergebnisse

5.3.1 Spreading-Effekt

Die Bewertung der gewählten und der abgewählten Poster wurde mit einer 2 (*Messzeitpunkt*: vorher vs. nachher) X 2 (*Alternative*: gewählt vs. abgewählt) X 2 (*Irreversibilität*: reversibel vs. irreversibel) -Varianzanalyse ausgewertet. Es zeigte sich eine starke Abwertung der abgewählten Poster, die gewählten Poster wurden dagegen tendenziell aufgewertet. Das Auseinanderdriften von gewählter und abgewählter Alternative im Sinne eines *spreading*-Effekts konnte also repliziert werden (für die Interaktion: $F(1,87) = 19.4$,

$p < .001$, vgl. Abbildung 5.1). Tendenziell wurde dieser Effekt durch die Irreversibilitäts-Manipulation verstärkt ($F(1,87) = 1.34, p = .12$, einseitige Testung).

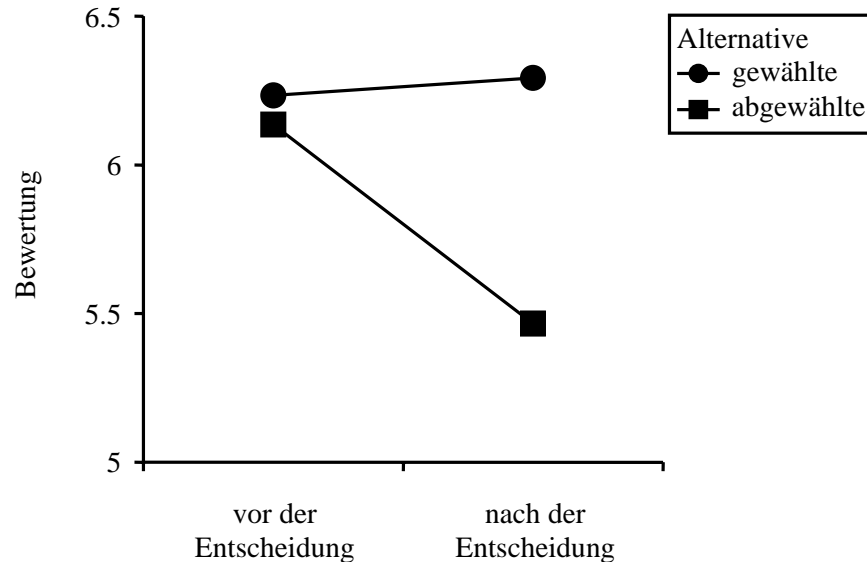


Abbildung 5.1: Bewertung der gewählten und der abgewählten Alternative vor und nach der Entscheidung (*spreading*-Effekt)

5.3.2 Differentielle Befunde: Flexibilität und Reueneigung

In Tabelle 5.1 sind die bivariaten Zusammenhänge der erfassten dispositionellen Variablen dargestellt. Bei Unabhängigkeit der beiden Bewältigungsdispositionen gingen sowohl eine hohe *Flexibilität der Zielanpassung (FZA)* als auch eine hohe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung (HZV)* mit einer geringeren dispositionellen *Reueneigung (REUE)* einher. Beide Bewältigungsdispositionen hängen also mit einer stärkeren Zukunftsorientierung zusammen.

Tabelle 5.1: Bivariate Zusammenhänge der dispositionellen Variablen

	FZA	HZV	REUE
FZA	-	.08	-.47**
HZV		-	-.43**
REUE			-

Anmerkungen: $84 < N < 90$; * $p < .05$, ** $p < .01$ (zweiseitig).

Die Abwertung von Alternativen, gegen die man sich entschieden hat, ist zum einen funktional, wenn die Entscheidung irreversibel ist, wenn also die abgewählte Alternative und damit verbundene Vorteile nicht mehr erreichbar sind. Der *spreading*-Effekt sollte sich also insbesondere nach irreversiblen Entscheidungen und bei Personen mit einer hohen akkommodativen Flexibilität zeigen.

Die Abwertung von Alternativen, gegen die man sich entschieden hat, unterstützt zum anderen aber auch *reversible* Entscheidungen und ist somit funktional in unklaren Entscheidungssituationen mit geringer Relevanz. Insbesondere vor dem Hintergrund der hier untersuchten hohen Anpassungsfähigkeit nach getroffenen Entscheidungen kann man vielleicht aber auch bei wichtigeren Entscheidungen von einer Tugend der *Entscheidungsstärke* sprechen, die die hemmende Wirkung antizipierter Reuegefühle kompensiert (vgl. das Konzept der *Handlungsorientierung*, Kuhl & Beckmann, 1994). Wie in der vorliegenden Arbeit gezeigt werden soll, tragen akkommodative Prozesse wesentlich zur Entscheidungsfähigkeit bei. Insbesondere Personen mit einer starken Reue neigung und einer damit verbundenen Entscheidungsschwäche sollten also von einer hohen akkommodativen Flexibilität profitieren.

Die beiden Annahmen sollen im Folgenden mithilfe von Moderatoranalysen geprüft werden (vgl. Aiken & West, 1991). Zu diesem Zweck wurde der *spreading*-Effekt gemäß Formel 4.3 in einer Variablen zusammengefasst. Wie in Abbildung 5.2 zu sehen, zeigten Personen mit einer *hohen Flexibilität* einen stärkeren *spreading*-Effekt, wenn sie die Entscheidung als irreversibel wahrnahmen, der Anpassungseffekt zeigte sich schwächer bei reversibler Entscheidung. Personen mit *geringer Flexibilität* zeigten dagegen ein dysfunktionales Muster, nämlich eine relative Aufwertung der gewählten Alternative, wenn sie diese noch umtauschen konnten, dagegen keine adaptive Umwertung, wenn sie sich mit ihrer Entscheidung abfinden mussten (für die Interaktion: $\beta = .29, t(75) = 2.15, p < .05$).

Gemäß dem *Assimilations-Akkommodations-Modell* werden akkommodative Prozesse durch eine hohe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* gehemmt. Wie erwartet, zeigten sich die beschriebenen adaptiven Umwertungen nur bei geringer Hartnäckigkeit (für die Interaktion: $\beta = -.30, t(75) = -2.05, p < .05$, vgl. Abbildung 5.3).

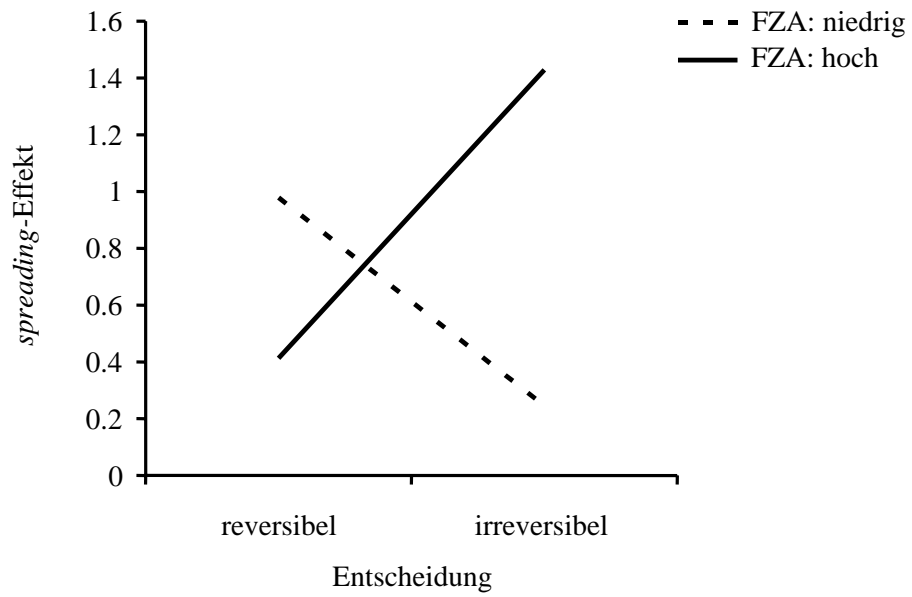


Abbildung 5.2: *spreading*-Effekt nach reversiblen und irreversiblen Entscheidungen in Abhängigkeit von *Flexibilität der Zielanpassung*

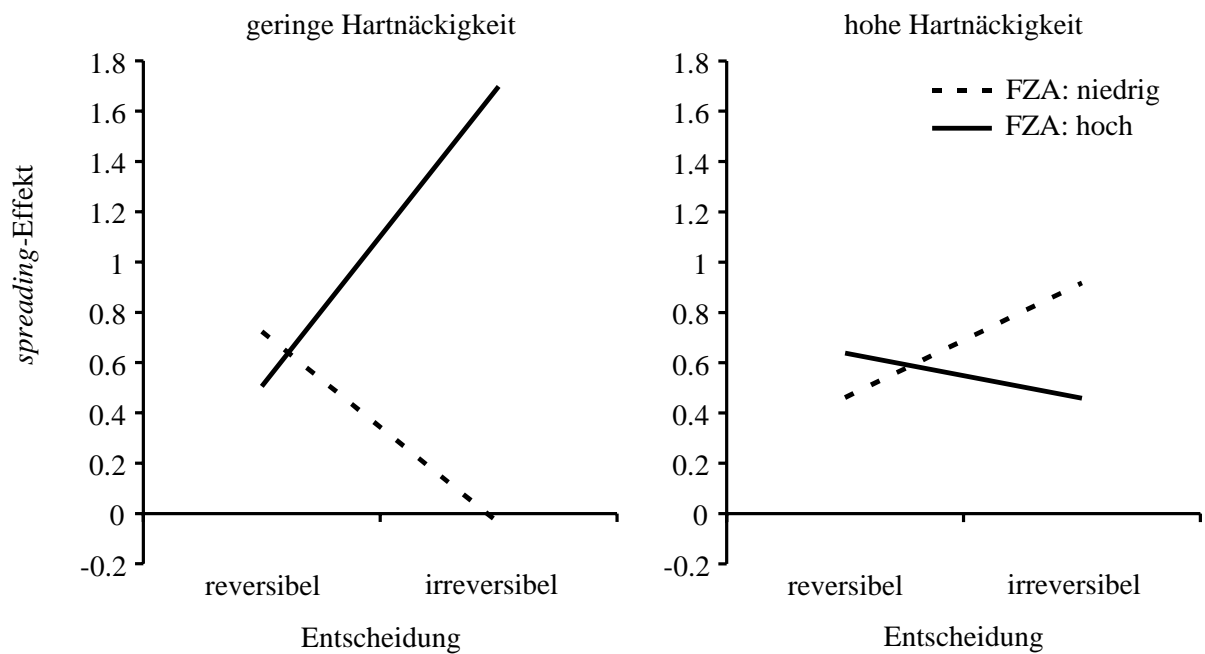


Abbildung 5.3: *spreading*-Effekt nach reversiblen und irreversiblen Entscheidungen in Abhängigkeit von *Flexibilität der Zielanpassung* und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung*

Inwiefern profitieren Personen mit einer starken *Reueneigung* und einer damit verbundenen Entscheidungsunfähigkeit von einer hohen akkommodativen Flexibilität? Ein möglicher Vorteil könnte darin bestehen, dass flexible Personen mit hoher Reueneigung eine einmal gewählte Alternative gegenüber konkurrierenden Alternativen aufwerten und somit ein wiederholtes Infragestellen der Entscheidung vermeiden. Abbildung 5.4 zeigt die entsprechenden Bewertungstendenzen. Bei hoch flexiblen Personen korrelierte der *spreading*-Effekt tendenziell positiv mit der Reueneigung, bei niedrig flexiblen Personen zeigte sich eine tendenziell negative Korrelation (für die Interaktion: $\beta = .26, t(75) = 2.18, p < .05^{11}$).

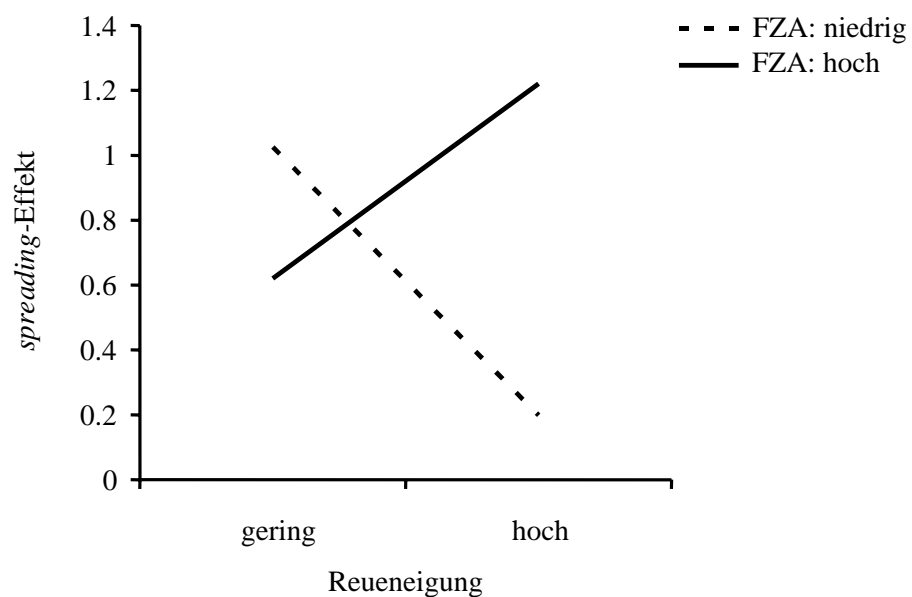


Abbildung 5.4: *spreading*-Effekt bei geringer und hoher Reueneigung in Abhängigkeit von Flexibilität der Zielanpassung

¹¹ Da *Flexibilität der Zielanpassung* und *Reueneigung* negativ korrelierten, ist möglicherweise ein quadratischer Trend des *spreading*-Effekts bei zunehmender *Flexibilität* für das Interaktionsmuster verantwortlich. Bei Berücksichtigung dieses Trends mindert sich der beschriebene Interaktionseffekt jedoch nicht dramatisch. Das Regressionsgewicht für den Interaktionseffekt beträgt dann: $\beta = .19, t(74) = 1.44, p = .15$.

5.4 Zusammenfassung

In Studie 1 sollte gezeigt werden, dass ein klassischer Befund der Dissonanztheorie, die relative Aufwertung von gewählten Alternativen nach Entscheidungen (*spreading*-Effekt), im Rahmen des *Assimilations-Akkommodations-Modells* erklärt werden kann. Flexible Personen zeigten insbesondere dann einen starken *spreading*-Effekt, wenn sie sich irreversibel entschieden hatten, niedrig flexible Personen zeigten diese adaptiven Umwertungen nicht. Ein weiterer Beleg für eine handlungstheoretische Interpretation der beschriebenen Bewertungstendenzen findet sich in der moderierenden Wirkung einer hohen Hartnäckigkeit: Hartnäckige Personen, die sich tendenziell eher in einem assimilativen Modus der Handlungsregulation befanden, zeigten das beschriebene adaptive Umwertungsmuster nicht.

Zudem konnte ein weiterer Anpassungsvorteil flexibler Personen gezeigt werden. Eine starke Neigung, getroffene Entscheidungen zu reflektieren und in Frage zu stellen, kann vor allem in vieldeutigen Entscheidungssituationen dysfunktional sein (vgl. das Konzept des *muddling-through* bei Lindblom, 1959). Flexible Personen zeigten absolut betrachtet eine geringere Reueneigung, jedoch bei relativ hoher Reueneigung einen stärkeren *spreading*-Effekt. Eine solche Bewertungsdisposition, die eine einmal gewählte Alternative gegenüber konkurrierenden Alternativen absetzt, sollte gerade in vieldeutigen Entscheidungssituationen einen Anpassungsvorteil darstellen.

Kapitel 6 Studie 2: Aufwertung irreversibel zugewiesener Eigenschaften

6.1 Fragestellung

Die Dissonanztheorie betont die Bedeutung der Wahlfreiheit bei der Umwertung von Alternativen (Festinger, 1964; vgl. Kapitel 2). Demnach entsteht Dissonanz nur, wenn man selbst und freiwillig eine (minderwertige) Alternative gewählt hat. Im vorliegenden Zusammenhang steht dagegen die Irreversibilität der Zuordnung im Vordergrund, unabhängig davon, ob diese Zuordnung durch eigene Wahl oder durch Zuweisung zustande gekommen ist. In Studie 2 soll gezeigt werden, dass auch irreversible *Zuweisungen* zu adaptiven Umwertungen der Alternativen führen.

Aus Gründen der experimentellen Realisierbarkeit wurden in Studie 2 zudem keine Wertgegenstände zugewiesen, sondern eine Eigenschaft, nämlich die *Neigung zu sozial erwünschtem Antworten*. Diese Eigenschaft ist im allgemeinen Verständnis hinlänglich bekannt und leicht negativ konnotiert, andererseits existieren aber keine klaren Vorstellungen von der Bedeutung des Begriffs. Vor diesem Hintergrund konnten übertriebene Zuschreibungen dieser Eigenschaft vollzogen werden, ohne dass die Zuschreibung für die Probanden subjektiv an Bedeutung verlor oder zurückgewiesen werden konnte. Um den zuletzt genannten Faktor zu kontrollieren, wurde die Selbstzuschreibung *verschiedener Aspekte der Eigenschaft* erfasst. Es wurde angenommen, dass Personen mit einer hohen *Flexibilität der Zielanpassung* über einen adaptiven Kopplungsmechanismus verfügen, der Selbstzuschreibung und Aufwertung korreliert [Anpassungsindex (AI)]. Dieser Kopplungsmechanismus sollte durch eine *irreversible* Zuweisung verstärkt werden. Wie bereits in Studie 1 gezeigt, sollte allerdings auch hier der adaptive Mechanismus durch eine hohe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* inhibiert werden.

6.2 Methode

6.2.1 Stichprobe

89 Studierende der Universität Trier nahmen an der Untersuchung teil, darunter 78 Frauen und 11 Männer. Das Alter der Probanden lag zwischen 19 und 43 Jahren ($M = 21.67$, $SD = 3.66$). Den Probanden wurde die Teilnahme am Experiment bescheinigt.

6.2.2 Vorgehen

Überblick. Die tatsächliche Neigung zu sozial erwünschtem Antworten wurde gemessen und den Probanden mit einer systematischen Übertreibung zurückgemeldet. Bei der Rückmeldung wurde die *Irreversibilität* der Eigenschaftszuschreibung manipuliert. Nachdem die Probanden für ca. 10 Minuten abgelenkt worden waren, sollten sie Eigenschaften, die angeblich mit *sozialer Erwünschtheit* assoziiert sind, bei sich selbst einschätzen und bewerten. Abschließend wurde das aktuelle Befinden erhoben.

Soziale Erwünschtheit. Das Experiment wurde angekündigt als „Experiment zu verschiedenen Persönlichkeitseigenschaften und Einstellungen.“ Zunächst wurde den Probanden ein selbst zusammengestellter Fragebogen vorgelegt. Dieser Fragebogen enthielt zum einen alle Items der *Soziale-Erwünschtheits-Skala-17 (SES-17)* (Stöber, 1999), zum anderen einige Items aus dem *Need-for-Closure-Fragebogen (NFC)* (Webster & Kruglanski, 1998, in eigener Übersetzung). Die Items aus beiden Quellen wurden gleichmäßig über den Fragebogen verteilt. Der *Need-for-Closure-Fragebogen* eignete sich thematisch gut zur Verdeckung der SES-17.

Irreversibilität. Nachdem die Probanden den Fragebogen bearbeitet hatten, wurde Ihnen mitgeteilt, dass das eigentliche Thema der Untersuchung die Eigenschaft *soziale Erwünschtheit* sei, und dass sie soeben einen Fragebogen ausgefüllt hätten, der ihre soziale Erwünschtheit erfassen würde. Daraufhin erhielten sie zur Information einen kurzen Text zum Thema soziale Erwünschtheit, mit dem die *Irreversibilität* der Zuschreibung manipuliert wurde. Während die Probanden den Text lasen, wertete der Versuchsleiter den ausgefüllten Fragebogen aus, um die tatsächliche Tendenz zu sozial erwünschten Antworten festzustellen.

Der *Text* enthielt zunächst eine kurze, in wissenschaftlichem Stil gehaltene Beschreibung des Konzepts, dann eine illustrierende Auflistung von zehn Eigenschaften, die angeblich mit sozialer Erwünschtheit assoziiert sein sollten (diese Eigenschaften sollten die Probanden im Weiteren bei sich selbst einschätzen, s. u. *Selbstzuschreibung und Bewertung*). Daraufhin folgte die *Irreversibilitäts*-Manipulation: In der *Irreversibilität*-Bedingung wurde soziale Erwünschtheit wie folgt charakterisiert (vgl. Abbildung 6.1).

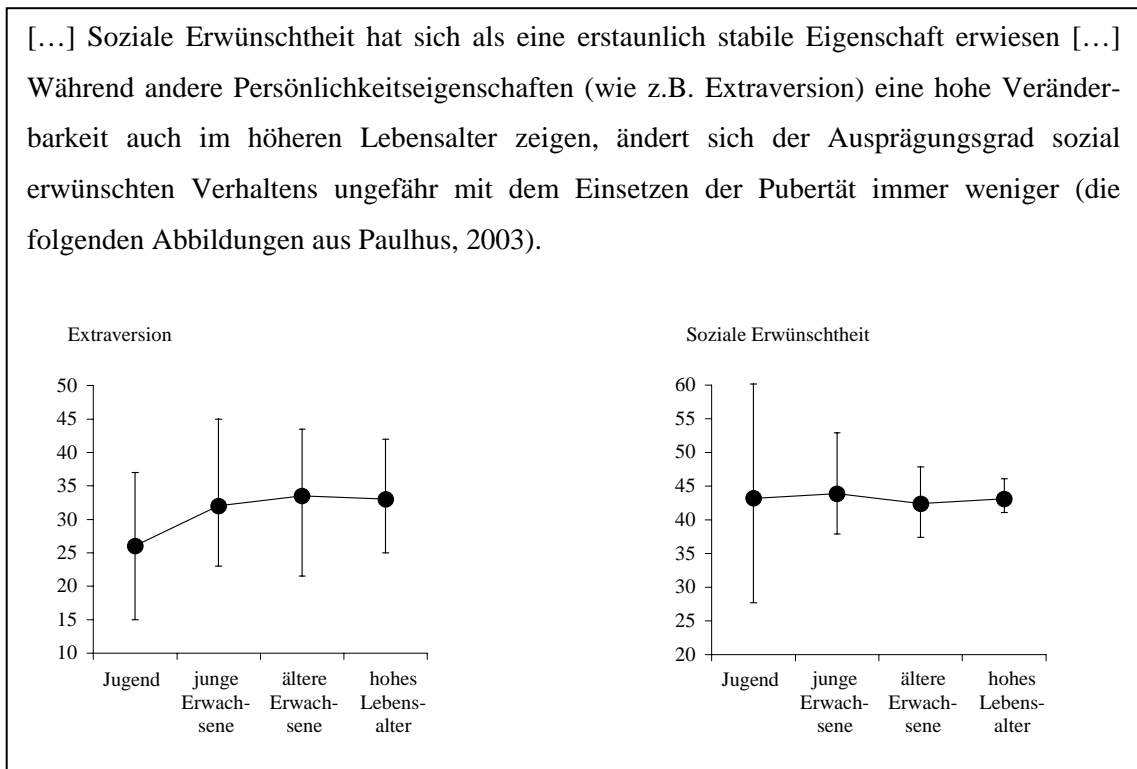


Abbildung 6.1: Auszug aus dem Text zur Manipulation der *Irreversibilität* der Zuschreibung von hoher sozialer Erwünschtheit - Irreversibilitäts-Bedingung

In der *Reversibilitäts*-Bedingung wurde das Wort *stabil* im ersten Satz durch *veränderlich* ersetzt, die Aussagen und Abbildungen zur Stabilität wurden auf Extraversion, die zur Veränderlichkeit auf soziale Erwünschtheit bezogen.

Zuschreibung von sozialer Erwünschtheit. Nachdem die Probanden den Text zu Ende gelesen hatten, wurde Ihnen in Abhängigkeit von ihrer tatsächlichen Ausprägung sozialer Erwünschtheit eine nach oben verzerrte Rückmeldung gegeben. Dadurch sollten Rückmeldungen vermieden werden, die der Selbstwahrnehmung zu extrem widersprechen

und damit die Glaubwürdigkeit der Rückmeldung mindern würden. Probanden mit niedrigen bzw. mittleren bzw. hohen tatsächlichen Werten wurde eine überdurchschnittliche bzw. starke bzw. extrem starke Ausprägung von sozialer Erwünschtheit zurückgemeldet. Zudem wurde jeweils ein bestimmter, der Rückmeldung entsprechender Prozentrang mitgeteilt und in seiner Bedeutung erläutert.

Persönlichkeitseigenschaften. Um die Probanden von der Manipulation abzulenken, wurden im Anschluss die Skalen *Flexibilität der Zielanpassung* (FZA) und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* (HZV) erfasst (Brandtstädter & Renner, 1990, zu den Skalen vgl. Kapitel 3.3). Zudem wurde ein Maß für das *Konsistenzbedürfnis* erhoben (*preference for consistency*, PFC, Cialdini, Trost & Newsom, 1995, Beispielitem: "Es ist mir wichtig, dass meine Handlungen mit meinen Überzeugungen übereinstimmen."). Die Bearbeitungszeit betrug ca. zehn Minuten.

Selbstzuschreibung, Bewertung, und aktuelles Befinden. Nachdem die Probanden den Persönlichkeitsfragebogen bearbeitet hatten, wurden Ihnen die zehn Eigenschaften vorgelegt, die im oben genannten Text aufgelistet worden waren und dort zur Illustration sozialer Erwünschtheit dienen sollten. Die Eigenschaften waren im Einzelnen: 1. *Beeinflussbarkeit und Konformität*, 2. *Konditionierbarkeit (schnelles Lernen von automatischen Reaktionen)*, 3. *geringe Offenheit für neue Erfahrungen*, 4. *Unsicherheit*, 5. *geringes Neugier-Verhalten*, 6. *Anpassungsfähigkeit in sozialen Situationen*, 7. *Lernfähigkeit*, 8. *(fein-)motorische Leistungsfähigkeit*, 9. *soziale Verträglichkeit* und 10. *Gewissenhaftigkeit*. Der Zusammenhang der Eigenschaften zu sozialer Erwünschtheit war frei erfunden, die Eigenschaften wurden aufgrund der Plausibilität eines entsprechenden Zusammenhangs ausgewählt. Die Probanden sollten sich zunächst bezüglich dieser zehn Eigenschaften einschätzen, im Anschluss sollten sie die Eigenschaften bewerten (Skala jeweils von -3 bis +3). Abschließend wurde das aktuelle Befinden der Probanden erhoben (MDBF, Steyer, Schwenkmezger, Notz & Eid, 1997).

6.3 Ergebnisse

Die tatsächliche Ausprägung sozialer Erwünschtheit (und damit die Stärke der Rückmeldung) spielte bei allen folgenden Analysen keine Rolle und wird daher nicht berücksichtigt.

6.3.1 Selbstzuschreibung und Aufwertung nach irreversibler Zuschreibung

Es wurde angenommen, dass flexible Personen sich die Eigenschaften insbesondere in der Irreversibilitäts-Bedingung stärker zuschreiben, und dass sie diese Eigenschaften gleichzeitig in dieser Bedingung stärker aufwerten. Diese Effekte sollten sich in den durchschnittlichen Selbstzuschreibungen und Bewertungen zeigen. Andererseits waren die (in Form der Eigenschaften) dargebotenen Aspekte von sozialer Erwünschtheit inhaltlich sehr heterogen. Insbesondere wurde daher angenommen, dass Personen mit einer hohen *Flexibilität der Zielanpassung* über eine stärkere *Kopplung von Selbstzuschreibung und Aufwertung* verfügen. Insbesondere in der Irreversibilitäts-Bedingung sollten sie sich bestimmte Eigenschaften nur dann zuschreiben, wenn sie diese aufgewertet hatten. Oder ebensolche Eigenschaften aufwerten, die sie sich bei realistischer Einschätzung zuschreiben mussten.

Diese drei Annahmen wurden mithilfe von Moderatoranalysen geprüft¹² (vgl. Aiken & West, 1991). Sowohl eine relativ höhere durchschnittliche Selbstzuschreibung, als auch eine relativ höhere durchschnittliche Bewertung der zugeschriebenen Eigenschaften deutete sich bei flexiblen Personen in der Irreversibilitäts-Bedingung an (Regressionsgewicht für den Interaktionsterm bei *Selbstzuschreibung*: $\beta = .18$, $t(81) = 1.55$, $p = .12$, bei *Bewertung*: $\beta = .17$, $t(81) = 1.52$, $p = .13$). Aufgrund der zufälligen Zuweisung zu den experimentellen Bedingungen können diese Unterschiede nicht auf apriori-Unterschiede zwischen flexiblen und unflexiblen Personen zurückgeführt werden, sondern müssen als kognitive Verzerrungen (bei der Selbstzuschreibung) bzw. als Umwertungen der Eigenschaften (bei der Bewertung) aufgefasst werden.

6.3.2 Anpassungsindex (AI): Kopplung von Selbstzuschreibung und Aufwertung nach irreversibler Zuweisung

Zeigen flexible Personen eine bessere Regulation von Selbstzuschreibung und Umwertung im Sinne einer stärkeren Kopplung dieser beiden Aspekte? Zunächst lässt sich die Kopplung von Selbstzuschreibung und Bewertung auf der Ebene der Mittelwerte abbilden (vgl. Abbildung 6.2).

¹² Die Skalen *Flexibilität der Zielanpassung* (FZA) und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* (HZV) waren unkorreliert ($r = -.06$, $p = .56$).

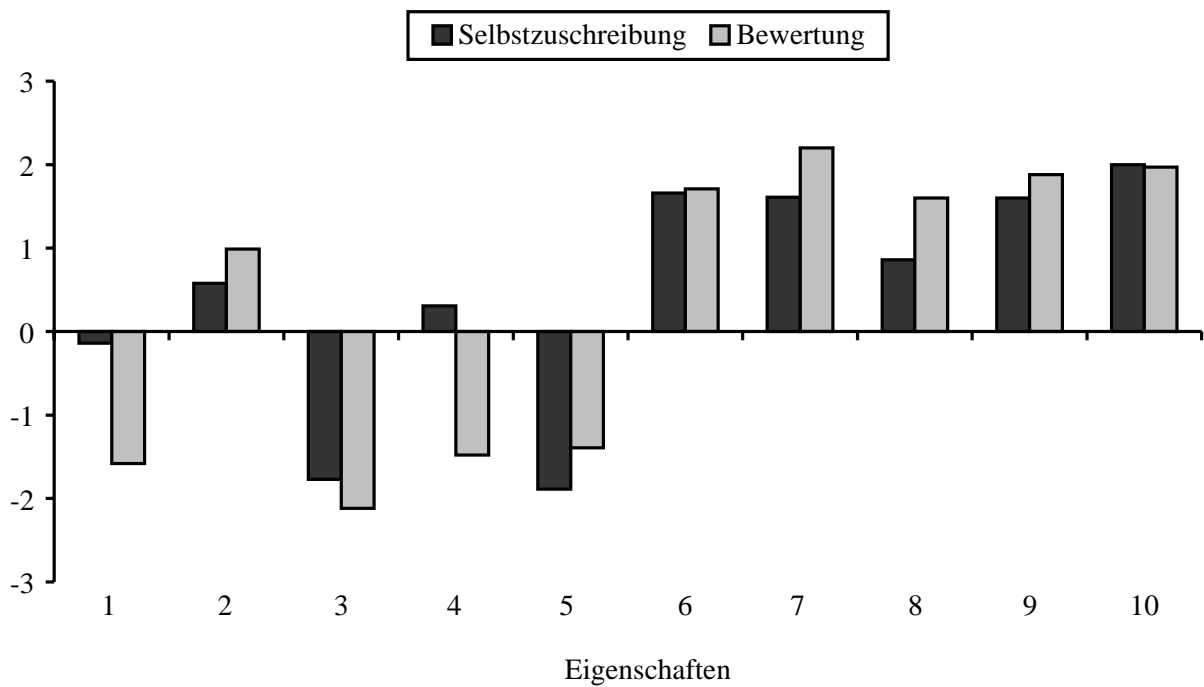


Abbildung 6.2: Mittelwerte von Selbstzuschreibung und Bewertung bei allen zehn Eigenschaften (Skala von -3 bis +3)

Um diese Kopplung in einer Variablen abzubilden, wurde folgender Anpassungsindex (AI) als abhängige Variable gebildet:

$$(6.1) \quad \text{Anpassungsindex (AI)} = \sum_i (\text{Selbstzuschreibung}_i \times \text{Bewertung}_i),$$

Index $i = 1$ bis 10 (Eigenschaften)

Die Ergebnisse der Moderationsanalyse sind in Tabelle 6.1 zusammengefasst.

Tabelle 6.1: Kopplung von Selbstzuschreibung und Bewertung [Anpassungsindex (AI)]

Effekt	β	$t(81)$	p
Konstante		17.14	< .01
Irreversibilität	.14	1.34	.18
Flexibilität	.21	1.91	.06
Hartnäckigkeit	.20	1.87	.06
Irreversibilität X Flexibilität	.25	2.26	.03
Irreversibilität X Hartnäckigkeit	-.07	-.65	.52
Flexibilität X Hartnäckigkeit	-.14	-1.21	.23
Irreversibilität X Flexibilität X Hartnäckigkeit	-.19	-1.70	.09

Die Fähigkeit Selbstzuschreibung und Bewertung von Eigenschaften zu koppeln, sich also vor allem positive Eigenschaften zuzuschreiben, setzte sich im Durchschnitt sehr deutlich von Null ab ($p < .00001$, vgl. die Statistik Tabelle 6.1). Vor dem Hintergrund, dass Ratingskalen relativ gebraucht werden, ist dieser Befund auf Mittelwertsebene ein starker Beleg für motiviertes Denken.

Die Kopplung von Selbstzuschreibung und Bewertung wurde aber auch tendenziell stärker, wenn die Eigenschaften als *irreversibel* dargestellt wurden. Glaubten die Probanden in der Reversibilitäts-Bedingung dagegen, positiv bewertete Eigenschaften noch erwerben zu können, zeigten sie eine geringere Selbstzuschreibung dieser Eigenschaften, aller Wahrscheinlichkeit nach bei einer durchschnittlich ähnlichen tatsächlichen Ausprägung der Eigenschaften.

Sowohl eine hohe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* als auch eine hohe *Flexibilität der Zielanpassung* gingen mit stärkeren Anpassungen von Bewertung und Zuschreibung einher. Wie aber in Abbildung 6.3 zu sehen ist, zeigten flexible Personen diese verstärkten Anpassungen nur in der Irreversibilitäts-Bedingung, jedoch nicht, wenn die Eigenschaften als veränderlich dargestellt worden waren und infolgedessen noch einen Handlungsanreiz bieten können.

Zur weiteren Prüfung des *Assimilations-Akkommodations-Modells* wurde die Hemmung der genannten akkommodativen Prozesse durch eine starke assimilative Tendenz untersucht. Wie in Abbildung 6.4 zu sehen, zeigten sich die Akkommodations-Effekte tendenziell schwächer bei stark ausgeprägter *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung*.

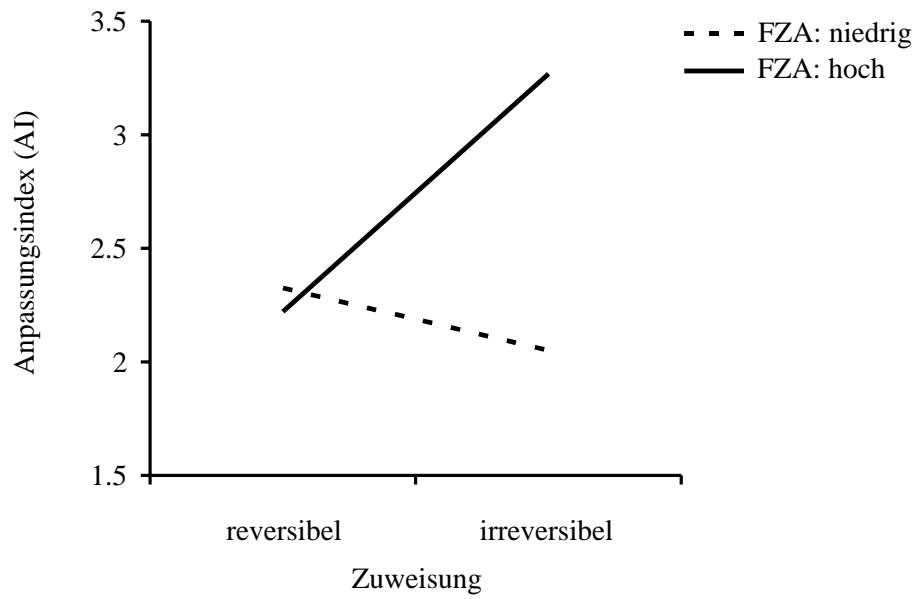


Abbildung 6.3: Kopplung von Selbstzuschreibung und Aufwertung [Anpassungsindex (AI)] nach reversiblen und irreversiblen Entscheidungen in Abhängigkeit von *Flexibilität der Zielanpassung*

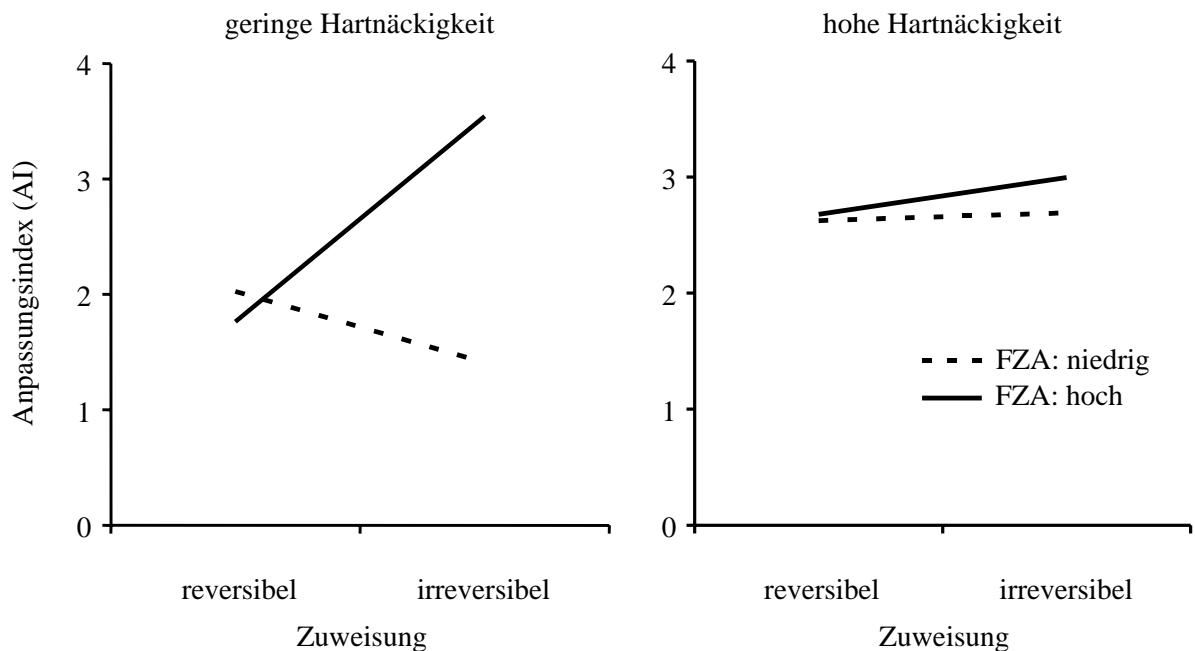


Abbildung 6.4: Kopplung von Selbstzuschreibung und Aufwertung [Anpassungsindex (AI)] nach reversiblen und irreversiblen Entscheidungen in Abhängigkeit von *Flexibilität der Zielanpassung* und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung*

6.4 Zusammenfassung

In der zweiten Studie konnte gezeigt werden, dass die eigene Wahl keine unabdingbare Voraussetzung von Umwertungsprozessen ist. Viele Selbst-Definitionen werden durch Rückmeldungen aus der sozialen Umwelt angestoßen und sind damit auf die *Zuweisung* von Eigenschaften zurückzuführen. Die Wahlfreiheit besteht hier allenfalls darin, dass man bestimmte Zuweisungen ablehnen kann. Was aber wenn die Beweiskraft der Zuweisung eine Ablehnung verhindert? Um die kognitiven Prozesse solcher Selbstzuschreibungen genauer untersuchen zu können, wurden den Probanden im Zuge der Rückmeldung hoher sozialer Erwünschtheit gleich mehrere assoziierte Eigenschaften zugewiesen. Insbesondere wenn die Eigenschaften als unveränderlich und stabil dargestellt worden waren, wurden sie entweder zurückgewiesen, oder aber, wenn dies nicht möglich war, wurden sie zwar angenommen, dann aber relativ aufgewertet. Dieser Mechanismus zeigte sich insbesondere bei flexiblen Personen, aber nur bei gleichzeitig geringer *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung*.

Kapitel 7 Studie 3: Aufwertung des Studienortes Trier

7.1 Fragestellung

In Studie 3 soll der bisherige Befund in zweifacher Weise erweitert werden. Zum einen soll gezeigt werden, dass sich die gezeigten Umwertungsneigungen flexibler Personen auch in realen Lebenssituationen und über einen längeren Zeitraum hinweg nachweisen lassen. Zum anderen soll die Bedeutsamkeit des Anpassungsindex (AI, vgl. Kapitel 4 und Kapitel 6, Studie 2) bei den untersuchten längerfristigen Zufriedenheitsänderungen nachgewiesen werden. Zu diesem Zweck wurde auf den Umstand zurückgegriffen, dass viele Studienanfänger in Trier diesen Studienort nicht freiwillig gewählt haben, sondern ihn durch die zentrale Vergabestelle für Studienplätze (ZVS) zwangsweise zugewiesen bekommen haben. Ein hoher Anteil an Studierenden ist zu Beginn des Studiums dementsprechend unzufrieden mit der neuen Lebenssituation und wünscht einen baldigen Studienortswechsel. Auffällig ist aber auch, dass angesichts dieser Tatsache nur ein relativ geringer Anteil von Studierenden Trier im Verlauf des Studiums auch tatsächlich verlässt. Es wurde daher angenommen, dass die Zufriedenheit mit dem Studienort Trier im Verlauf des ersten Studiensemesters wachsen sollte, und zwar insbesondere bei flexiblen Personen, die keine Möglichkeit für einen Ortswechsel mehr sehen und zudem eine geringe Hartnäckigkeit in der Zielverfolgung besitzen. Desweiteren wurde angenommen, dass die genannten Zufriedenheitsänderungen durch Änderungen im Anpassungsindex (AI) vermittelt werden, d.h. mit einer stärkeren Kopplung von Bewertungs- und Zuschreibungsurteilen bezüglich verschiedener relevanter Aspekte des Studienortes einhergehen.

7.2 Methode

7.2.1 Überblick

Die Untersuchung wurde zu zwei unterschiedlichen Messzeitpunkten bei Studienanfängern des Faches Psychologie durchgeführt, und zwar zum einen zu Beginn des Wintersemester (im Folgenden *Messzeitpunkt 1*) und zum anderen zum Ende des Wintersemesters (im Folgenden *Messzeitpunkt 2*). Zu beiden Messzeitpunkten wurde die Zufriedenheit in verschiedenen

Lebensbereichen erfasst. Darüber hinaus wurde zum ersten Messzeitpunkt erfragt, inwiefern die Probanden einen Wechsel des Studienortes selbst beeinflussen könnten. Zum zweiten Messzeitpunkt sollten die Probanden neben ihrer Lebenszufriedenheit das Zutreffen und die Wichtigkeit verschiedener Aspekte studentischen Lebens einschätzen.

7.2.2 Stichprobe

Messzeitpunkt 1. 136 Erstsemester-Studierende der Universität Trier (21 Männer, 115 Frauen) im Alter von 18 bis 43 Jahren ($M = 21.20$, $SD = 3.68$) wurden in den ersten zwei Wochen des Wintersemesters 2003 im Rahmen einer Pflichtveranstaltung für die Teilnahme gewonnen. Die Probanden wurden über die Nachfolgeuntersuchung nicht aufgeklärt, die Drop-out-Quote sollte durch eine möglichst vollständige Erfassung aller Erstsemester-Studierenden minimiert werden.

Messzeitpunkt 2. Zum Ende des Wintersemesters - nach Ablauf also von ca. drei Monaten - wurden erneut 115 Studierende aus dem ersten Semester des Faches Psychologie rekrutiert, darunter 89 Frauen und 26 Männer. Das Alter lag zwischen 18 und 38 Jahren ($M = 22.21$, $SD = 3.41$). Auch bei dieser Erhebung erfolgte kein Hinweis auf einen Zusammenhang der beiden Untersuchungen. Den Probanden wurde die Teilnahme am Experiment bescheinigt.

Verwendete Stichprobe. 53 Probanden nahmen an beiden Untersuchungen teil und bilden die Stichprobe für die unten berichteten Ergebnisse. Die Stichprobe besteht aus 48 Frauen und 5 Männern im Alter von 19 bis 38 Jahren ($M = 20.87$, $SD = 3.05$). Die Probanden der verwendeten Stichprobe waren tendenziell jünger als Probanden, die nur an der ersten Untersuchung teilgenommen hatten ($t(132) = 1.75$, $p = .08$). Hinsichtlich der Geschlechtsverteilung ($\chi^2 = 2.18$, $p = .14$), sowie hinsichtlich der untersuchten unabhängigen Variablen und der Zufriedenheit zum ersten Messzeitpunkt bestanden keine signifikanten Unterschiede zwischen den Teilnehmern der verwendeten Stichprobe und solchen, die nur an der ersten Untersuchung teilgenommen hatten (alle $|t| < 1.27$, alle $p > .21$).

7.2.3 Vorgehen

7.2.3.1 Vorgehen zum Messzeitpunkt 1

Unter dem Titel einer "Untersuchung zur Studienortauswahl" wurden alle anwesenden Studierenden des ersten Semesters im Rahmen einer Pflichtveranstaltung gebeten, einen kurzen Fragebogen auszufüllen. Zunächst sollten sie die ausschlaggebenden Gründe bei ihrer Studienortwahl nennen und hinsichtlich ihrer Wichtigkeit einschätzen.

Zufriedenheit. Im Anschluss erfolgte die Einschätzung ihrer Zufriedenheit mit dem Studienort Trier im Hinblick auf sieben verschiedene Lebensbereiche (Skala jeweils von -3 bis $+3$). Die Lebensbereiche waren im Einzelnen: 1. *Ausbildung/Studium*, 2. *Pflege der familiären Beziehungen*, 3. *Partnerschaft*, 4. *Freundschaftsbeziehungen*, 5. *Wohnqualität*, 6. *Freizeitaktivitäten/kulturelles Angebot* und 7. *Selbstverwirklichung (politische, künstlerische, religiöse Aktivitäten)*.

Irreversibilität. Zur Erfassung der Irreversibilität ihrer Bindung an den Studienort Trier wurden die Probanden gebeten, verschiedene Änderungsdispositionen auf einer Skala von -3 bis $+3$ einzuschätzen. Zunächst wurde gefragt, wie stark der *Wunsch* und wie konkret die *Pläne* zu einem Studienortwechsel bei ihnen ausgeprägt seien. Daraufhin schätzten die Probanden ein, inwiefern sie persönlich einen baldigen Studienortwechsel *beeinflussen* könnten. Abschließend beurteilten die Probanden die *Wahrscheinlichkeit*, mit der sie in einem Jahr noch in Trier sein würden.

7.2.3.2 Vorgehen zum Messzeitpunkt 2

Den Probanden wurde ein "Experiment zur Lebensqualität von Studierenden" angekündigt und sie wurden zunächst gebeten, an einem Personal-Computer Platz zu nehmen.

Wichtigkeit und Zutreffen verschiedener Aspekte von Lebensqualität. Nach einer kurzen Instruktion und Übungsphase schätzten die Probanden durch Tastendruck die *Wichtigkeit* von 60 verschiedenen Aspekten von Lebensqualität auf einer Skala von $+1$ bis $+6$ ein. Gemäß einer Voruntersuchung ($N = 5$ Studierende) gehören diese Aspekte zu den relevanten Bedingungen einer hohen Lebensqualität von Studierenden. Die verschiedenen Aspekte wurden nach Lebensbereichen gruppiert und für alle Probanden in derselben Reihenfolge dargeboten. Alle Lebensbereiche aus der *Studie zum Messzeitpunkt 1* waren in der Darbietung

enthalten¹³. Nachdem die Probanden die Wichtigkeit der Aspekte eingeschätzt hatten, sollten sie nach einer kurzen Pause auf einer ebenfalls 6-stufigen Skala angeben, inwiefern diese Aspekte aus ihrer Sicht auf Trier *zutreffen* würden.

Zufriedenheit und Persönlichkeitsvariablen. Anschließend wurde den Probanden ein *Fragebogen zur Lebenszufriedenheit* vorgelegt (Skala von +1 bis +7). Der Fragebogen wurde in enger Anlehnung an den *Fragebogen zur Lebenszufriedenheit (FLZ)* von Fahrenberg, Myrtek, Schumacher und Brähler (2000) konzipiert, indem alle sexualitätsbezogenen Items entfernt und alle berufs- und kinderbezogenen Items durch studentenspezifische Items ersetzt wurden (neue Skalen: Skala *Ausbildung und Studium*: Cronbach's $\alpha = .67$, Skala *Beziehung zu den Eltern*: Cronbach's $\alpha = .75$, alle übrigen Cronbach's $\alpha > .65$).

Abschließend wurde das aktuelle Befinden (MDBF, Steyer et al. 1997) und die Skalen *Flexibilität der Zielanpassung (FZA)* und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung (HZV)*, Brandtstädter & Renner, 1990, zu den Skalen vgl. Kapitel 3.3) erhoben.

¹³ Beispielitems für die unterschiedlichen Lebensbereiche sind:

Wie wichtig ist für Sie, dass...

- ... Ihre Universität Ihnen die Möglichkeit bietet, ein Auslandsstudium zu absolvieren?
(Ausbildung/Studium)
- ... Sie interessante Nebenjobs finden können? (finanzielle Lage)
- ... Sie in Ihrer Stadt ein vielfältiges Angebot an Kino-Programmen haben?
(Freizeit/kulturelles Angebot)
- ... Sie Ihren Partner/Ihre Partnerin regelmäßig sehen können? (Partnerschaft)
- ... Sie Ihre Eltern regelmäßig sehen können? (Pflege der familiären Beziehungen)
- ... Sie die Möglichkeit haben, sich politisch zu engagieren? (Selbstverwirklichung)
- ... Sie Ihre Freunde spontan besuchen können? (Freundschaftsbeziehungen)
- ... Sie in einer ruhigen Gegend leben? (Wohnqualität)
- ... Sie die Möglichkeit haben, Spaziergänge oder Ausflüge in der Natur zu machen?
(Lebensqualität)

7.3 Ergebnisse

7.3.1 Vorbereitende Analysen

Die erwarteten Zufriedenheitszunahmen sollten sich insbesondere bei starker Bindung an den Studienort Trier zeigen, wie sie sich etwa in einem geringen Wechselwunsch oder in einer wenig fortgeschrittenen Planung des Studienortwechsels zeigen sollte. Andererseits sollten ein starker Wunsch und eine fortgeschrittene Planung mit einer hohen subjektiven Wahrscheinlichkeit des Wechsels einhergehen. Die Beeinflussbarkeit oder Kontrollierbarkeit des Wechsels ist, auf einer konzeptuellen Ebene gesehen, unabhängig von dem Wunsch nach einem Wechsel, sollte aber positiv mit der Wahrscheinlichkeit des Wechsels korrelieren. Wie Tabelle 7.1 zeigt, bestätigten sich diese erwartungs-wert-theoretischen Überlegungen auf der empirischen Ebene. Ein stark ausgeprägter Wunsch und eine starke Realisierungsneigung in Form konkreter Pläne erhöhten die subjektive Wahrscheinlichkeit des Wechsels. Dies bedeutet umgekehrt, dass die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels stark konfundiert ist mit dem Wunsch nach einem Wechsel und somit als Indikator der subjektiven Bindung an den Studienort weniger gut geeignet ist. Ein starker Wechselwunsch und konkrete Pläne gingen andererseits mit einer tendenziell *geringeren* Kontrollierbarkeitswahrnehmung einher. Dies kann hier nicht endgültig geklärt werden, ist aber vielleicht auf eine Urteilsheuristik zurückzuführen. Eine hohe subjektive Kontrollierbarkeit des Studienortwechsels wiederum erhöhte tendenziell die subjektive Wechselwahrscheinlichkeit, und das, obwohl sie mit geringeren Wechselwünschen und -planungen einherging. Aus theoretischen Gründen, aber auch aufgrund der begrifflichen Konfundierung von Wunschteilen und Zufriedenheitsurteilen bietet sich das (rekodierte) Kontrollierbarkeits-Maß als Irreversibilitäts-Indikator an.

Tabelle 7.1: Bivariate Zusammenhänge der Änderungsdispositionen zum Messzeitpunkt 1

	Wunsch	Planung	Kontrollierbarkeit	Wahrscheinlichkeit
Wunsch	-	.79**	-.17	.60**
Planung		-	-.23	.57**
Kontrollierbarkeit			-	.12
Wahrscheinlichkeit				-
FZA	-.12	-.05	-.25	-.16
HZV	.15	.33*	-.19	.04

Anmerkungen: $N = 53$, * $p < .05$, ** $p < .01$ (zweiseitig).

7.3.2 Zufriedenheitsurteile

Die Zufriedenheitsurteile zu Beginn und zum Ende des Wintersemesters wurden einer 2 (Messzeitpunkt: 1 vs. 2) X 2 (Irreversibilität: reversibel vs. irreversibel) X 2 (Flexibilität: niedrig vs. hoch) -Varianzanalyse unterzogen¹⁴.

Wie in Abbildung 7.1 zu sehen, zeigte sich im Verlauf des Wintersemesters eine deutliche Zunahme der Zufriedenheit der Studierenden ($F(1,49) = 30.95, p < .001$). Flexible Personen zeigten diese Zunahme stärker ($F(1,49) = 7.55, p < .01$), jedoch unabhängig von der Irreversibilität der Bindung an den Studienort Trier ($F(1,49) = 1.67, p = .20$). Wie Abbildung 7.1 zeigt, hatten flexible Personen zu Beginn des Wintersemesters sogar eine tendenziell geringere Zufriedenheit als unflexible Personen. Zur näheren Untersuchung der Hypothesen wurden die Daten mithilfe von Moderatoranalysen ausgewertet (vgl. Aiken & West, 1991).

Tabellen 7.2 und 7.3 zeigen die Haupteffekte und Wechselwirkungen von *Irreversibilität*, *Flexibilität der Zielanpassung* und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* auf die Zufriedenheit zum Messzeitpunkt 1 bzw. zum Messzeitpunkt 2. Insbesondere die hier interessierenden Effekte, also eine erhöhte Zufriedenheit bei gleichzeitig hoher Irreversibilität und Flexibilität, sowie eine Dämpfung dieses Effekts bei hoch ausgeprägter Hartnäckigkeit zeigten sich bereits zum Messzeitpunkt 1. Dies lässt sich damit erklären, dass für die meisten Probanden bereits zu Beginn des Semesters ihr Studienort schon seit geraumer Zeit feststand. Alle Studierenden hatten zudem schon mindestens eine Woche in Trier verbracht. Im Folgenden sollen daher nicht die Zufriedenheitsveränderungen im Verlauf des Wintersemesters, sondern die differentiellen Wirkungen einer hohen Irreversibilität zum Zeitpunkt 1 auf die Zufriedenheitsurteile zum Zeitpunkt 2 dargestellt werden.

¹⁴ Zur gemeinsamen Darstellung wurden alle Zufriedenheitsurteile linear in einen Wertebereich von -10 (unzufrieden) bis +10 (zufrieden) projiziert. Die Varianzanalyse basiert auf mediandichotomisierten unabhängigen Variablen. Als Irreversibilitäts-Maß wurden die rekodierten Urteile zur Beeinflussbarkeit des Studienortwechsels zum Messzeitpunkt 1 genommen. Zur Kontrolle von quadratischen Effekten der Bewältigungsdispositionen wurde das Irreversibilitäts-Maß bezüglich der Bewältigungsdispositionen residualisiert. Die Skalen *Flexibilität der Zielanpassung* (FZA) und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* (HZV) waren unkorreliert ($r = -.09, p = .51$).

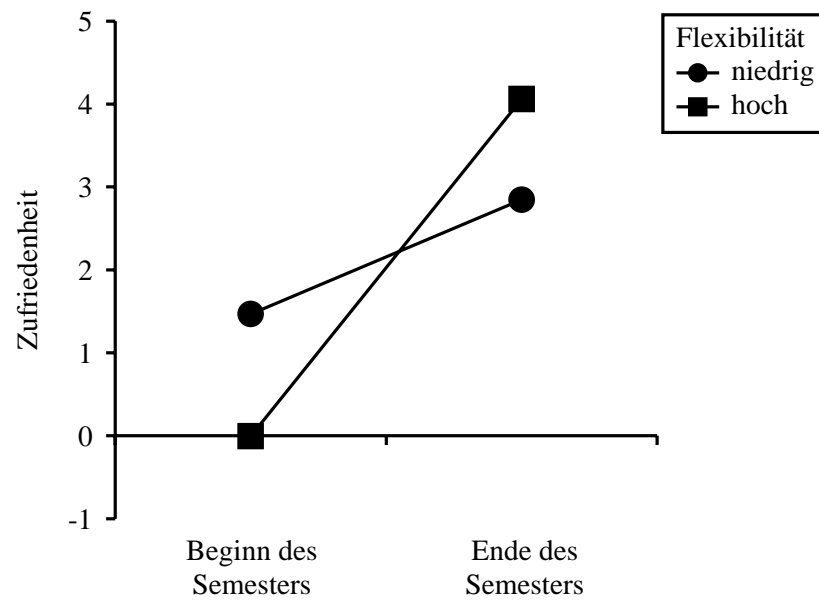


Abbildung 7.1: Durchschnittliche Zufriedenheit in verschiedenen Lebensbereichen zu Beginn und zum Ende des Semesters in Abhängigkeit von *Flexibilität der Zielanpassung*

Tabelle 7.2: Zufriedenheit zu Beginn des Wintersemesters (Messzeitpunkt 1)

Effekt	β	$t(45)$	p
Konstante		.89	.38
Irreversibilität	-.10	-.63	.53
Flexibilität	-.08	-.53	.60
Hartnäckigkeit	-.11	-.75	.46
Irreversibilität X Flexibilität	.28	1.58	.12
Irreversibilität X Hartnäckigkeit	-.07	-.44	.67
Flexibilität X Hartnäckigkeit	-.27	-1.77	.08
Irreversibilität X Flexibilität X Hartnäckigkeit	-.24	-1.39	.17

Tabelle 7.3: Zufriedenheit am Ende des Wintersemesters (Messzeitpunkt 2)

Effekt	β	$t(45)$	p
Konstante		15.41	< .01
Irreversibilität	-.02	-.12	.90
Flexibilität	.35	2.61	.01
Hartnäckigkeit	.17	1.31	.20
Irreversibilität X Flexibilität	.30	1.85	.07
Irreversibilität X Hartnäckigkeit	-.09	-.62	.54
Flexibilität X Hartnäckigkeit	-.33	-2.38	.02
Irreversibilität X Flexibilität X Hartnäckigkeit	-.28	-1.82	.08

Bevor auf die zentralen Hypothesen eingegangen wird, soll auf einen Befund hingewiesen werden, der die Funktionalität der beiden untersuchten Bewältigungsdispositionen unterstreicht und im Sinne des Assimilations-Akkommodations-Modells interpretiert werden kann. Am Ende des Wintersemesters zeigten insbesondere flexible Personen, tendenziell aber auch hartnäckige Personen eine höhere Zufriedenheit mit ihrem neuen Studienort. Diese beiden Haupteffekte wurden begleitet von einer Interaktion der beiden Bewältigungsdispositionen: Die geringste Zufriedenheit zeigte sich bei geringer Ausprägung beider Bewältigungsdispositionen (vgl. Tabelle 7.3 und Abbildung 7.2).

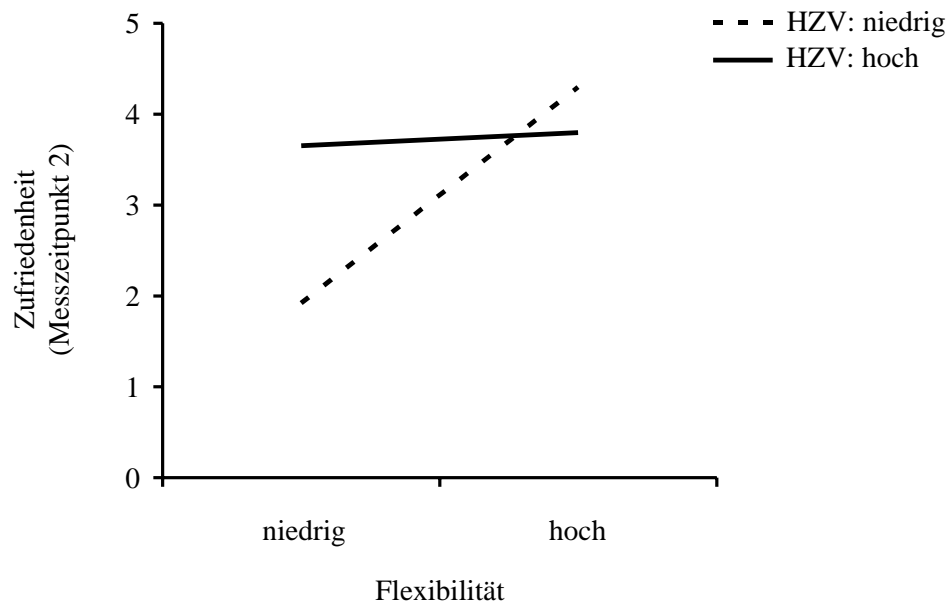


Abbildung 7.2: Zufriedenheit am Ende des ersten Semesters in Abhängigkeit von *Flexibilität der Zielanpassung* und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung*

Erste Hinweise auf eine Interpretation der untersuchten Umwertungsprozesse im Sinne des *Assimilations-Akkommodations-Modell* finden sich also auf rein dispositioneller Ebene. Inwiefern können aber die gefundenen Umwertungen als Anpassungsprozess verstanden werden? Inwiefern zeigen sie sich also insbesondere dann, wenn die Probanden glauben, den Studienort nicht mehr wechseln zu können? Und inwiefern wird dieser akkommodative Prozess durch eine hohe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* hinausgezögert? Wie in Abbildung 7.3 zu sehen, zeigten flexible Personen eine relativ stärkere Aufwertung Triers insbesondere bei hoher Irreversibilität der Bindung an ihren Studienort, bei geringer subjektiver Bindung zeigten sie dagegen keine Unterschiede zu gering flexiblen Personen (vgl. Tabelle 7.3).

Abbildung 7.4 zeigt weiter, dass diese akkommodative Aufwertung des Studienortes Trier nur bei gering ausgeprägter *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* zu sehen ist (vgl. Tabelle 7.3).

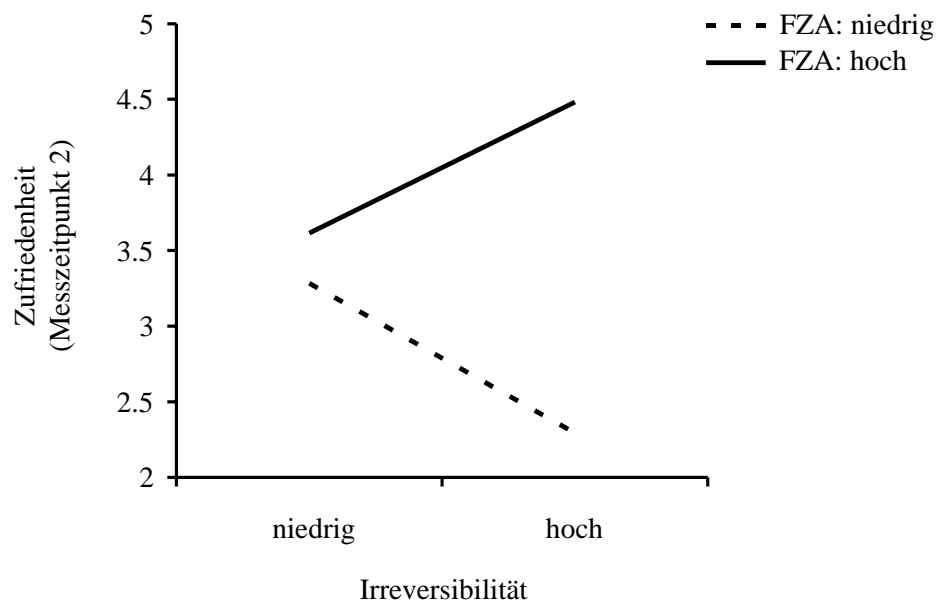


Abbildung 7.3: Zufriedenheit am Ende des ersten Semesters in Abhängigkeit von der Irreversibilität des Verbleibs und *Flexibilität der Zielanpassung*

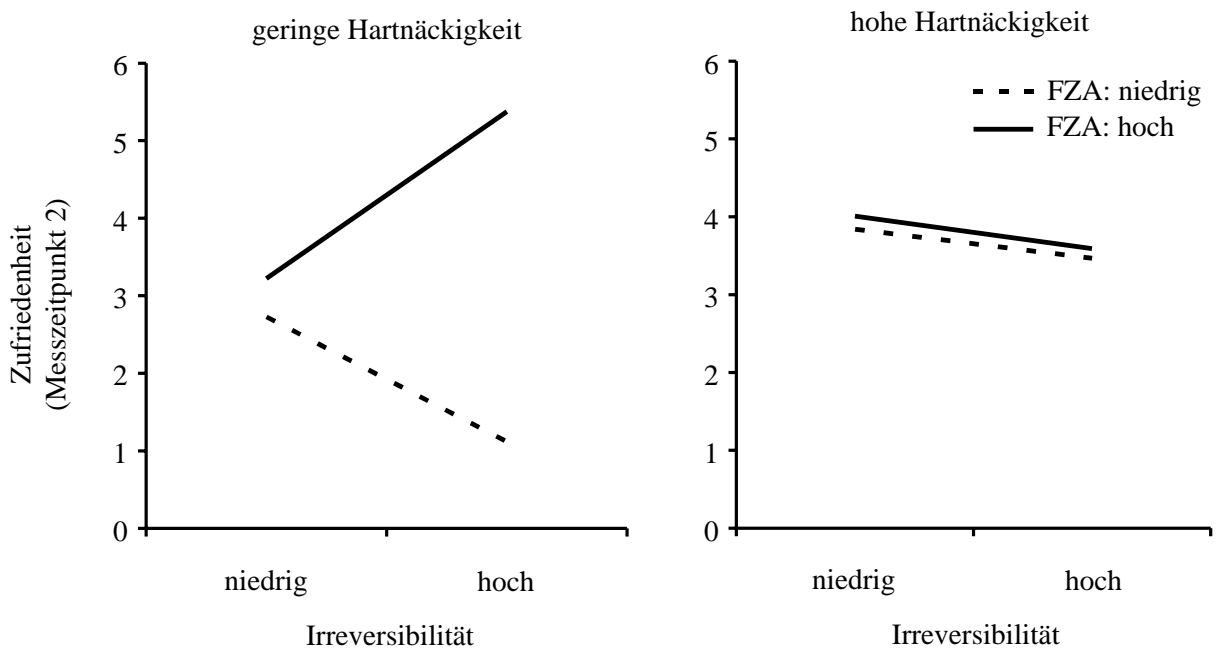


Abbildung 7.4: Zufriedenheit am Ende des ersten Semesters in Abhängigkeit von der Irreversibilität des Verbleibs, *Flexibilität der Zielanpassung* und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung*

7.3.3 Anpassungsindex (AI)

Studie 2 hat gezeigt, dass flexible Personen nicht unbedingt jeden Aspekt von zugewiesenen Alternativen aufwerten, sondern dass sie über einen flexiblen Mechanismus verfügen, der die subjektive Bewertung und das subjektive Zutreffen verschiedener Aspekte der Alternative koppelt. Dieser Kopplungsmechanismus sollte auch in Studie 3 nachgewiesen und zudem in seiner Funktionalität für die gefundenen Umwertungsprozesse bestätigt werden. Diese Funktionalität lässt sich in Form einer Mediation darstellen (vgl. Abbildung 7.5). Es wurde *erstens* erwartet, dass sich bei hoher Irreversibilität der Bindung an Trier und bei gleichzeitig hoher Flexibilität eine stärkere Kopplung von Zuschreibung und Bewertung der verschiedenen Aspekte Triers findet. Zudem wurde *zweitens* erwartet, dass dieser Anpassungseffekt durch eine hohe dispositionelle Hartnäckigkeit gemindert wird (Pfad a in Abbildung 7.5). *Drittens* wurde erwartet, dass eine stärkere Kopplung von Zuschreibung und positiver Bewertung mit höheren Zufriedenheitswerten einhergeht (Pfad b in Abbildung 7.5), und *viertens*, dass ein Teil der Zusammenhänge der Zufriedenheitsurteile mit den Bewältigungsdispositionen durch die indirekten Effekte erklärt werden kann [Minderung des

Regressionskoeffizienten c zu c' bei Berücksichtigung des Anpassungsindex (AI) in Abbildung 7.5].

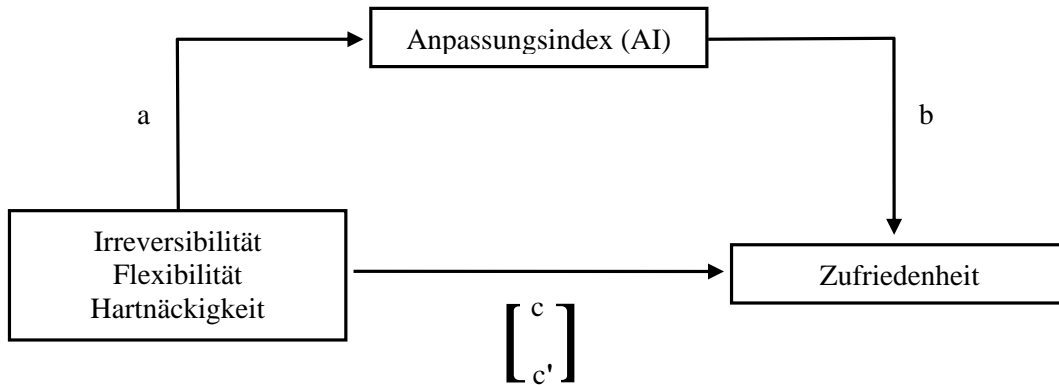


Abbildung 7.5: Mediation der Zufriedenheitseffekte von Irreversibilität, *Flexibilität der Zielanpassung* und *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* durch den Anpassungsindex (AI); a , b , c und c' sind unstandardisierte Regressionskoeffizienten (Erläuterungen siehe Text)

Der Anpassungsindex (AI) wurde gemäß der folgenden Formel gebildet¹⁵:

$$(7.1) \quad \text{Anpassungsindex (AI)} = \sum_i (\text{Zutreffen}_i \times \text{Bewertung}_i),$$

Index $i = 1$ bis 60 (Aspekte).

Tabelle 7.4 zeigt die Haupteffekte und Wechselwirkungen von *Irreversibilität*, *Flexibilität* und *Hartnäckigkeit* auf den Anpassungsindex (AI) zum Messzeitpunkt 2.

¹⁵ Die Werte sowohl der Bewertungs- als auch der Zutreffensurteile wurden vor der Multiplikation linear in den Wertebereich -3 bis $+3$ projiziert.

Tabelle 7.4: Anpassungsindex (AI) zum Messzeitpunkt 2

Effekt	β	$t(45)$	p
Konstante		9.40	<.01
Irreversibilität	.14	.97	.34
Flexibilität	.17	1.17	.25
Hartnäckigkeit	.19	1.40	.17
Irreversibilität X Flexibilität	.42	2.53	.01
Irreversibilität X Hartnäckigkeit	.17	1.13	.26
Flexibilität X Hartnäckigkeit	-.27	-1.83	.07
Irreversibilität X Flexibilität X Hartnäckigkeit	.03	.16	.87

Wie aus Tabelle 7.4 ersichtlich, zeigte sich eine stärkere Kopplung von subjektiver Bewertung und subjektiver Zuschreibung bestimmter Aspekte von Trier bei hoch flexiblen Personen mit einer subjektiv irreversiblen Bindung an Trier (vgl. Abbildung 7.6). Eine Minderung dieses Effekts bei hoch ausgeprägter Hartnäckigkeit zeigte sich nicht.

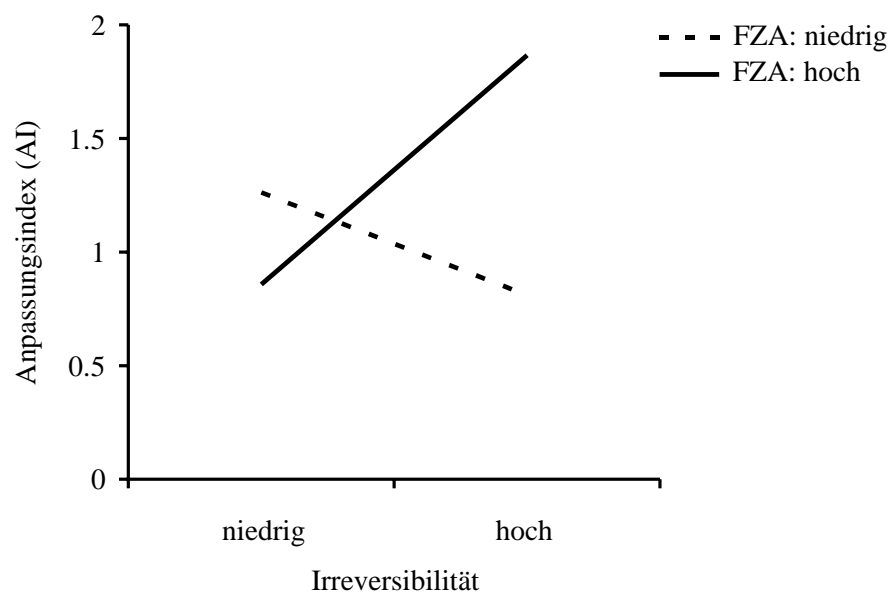


Abbildung 7.6: Anpassungsindex (AI) in Abhängigkeit von der Irreversibilität des Verbleibs in Trier und *Flexibilität der Zielanpassung*

Inwiefern geht eine stärkere Kopplung von Zuschreibung und positiver Bewertung mit höheren Zufriedenheitswerten einher? Tabelle 7.5 zeigt die bivariate Zusammenhänge des Anpassungsindex (AI) mit der Zufriedenheit der Studierenden in unterschiedlichen

Lebensbereichen. Für alle Lebensbereiche zeigten sich positive Korrelationen der Lebenszufriedenheit mit dem Anpassungsindex (AI), insbesondere für die Lebensbereiche *Ausbildung/Studium* und *Freizeit/kulturelles Angebot*. Im Durchschnitt zeigte sich eine hochsignifikante positive Korrelation des Anpassungsindex (AI) mit der Lebenszufriedenheit (siehe letzte Spalte in Tabelle 7.5).

Tabelle 7.5: Bivariate Zusammenhänge des Anpassungsindex (AI) mit der Zufriedenheit in unterschiedlichen Lebensbereichen zum Messzeitpunkt 2

	Ausbildung	Familie	Partnerschaft	Freundschaft	Wohnqualität	Freizeit	Selbstverwirklichung	Mittelwert Zufriedenheit
Anpassungsindex (AI)	.52**	.14	.13	.32*	.23	.40**	.33*	.49**

Anmerkungen: $N = 53$, * $p < .05$, ** $p < .01$ (zweiseitig)

Zur Einschätzung der indirekten Effekte der unabhängigen Variablen auf die Zufriedenheitsurteile wurde eine Mediationsanalyse gerechnet (vgl. Sobel, 1982; Aroian, 1944). Die Stärke eines indirekten Effekts berechnet sich demnach aus der Multiplikation der unstandardisierten Regressionskoeffizienten der beiden Teile des indirekten Pfades (Regressionskoeffizienten a und b in Abbildung 7.5). Der Test des indirekten Effekts ist gleichzeitig ein Test der Minderung des direkten Effekts (vom Wert c zu c' in Abbildung 7.5, vgl. Sobel, 1982). Die Ergebnisse der Mediationsanalyse sind in Tabelle 7.6 dargestellt.

Tabelle 7.6: Indirekte Effekte der unabhängigen Variablen auf die Zufriedenheit vermittelt über den Anpassungsindex (AI) zum Messzeitpunkt 2

Effekt	Z_{Sobel}	p
Irreversibilität	.91	.36
Flexibilität	1.09	.27
Hartnäckigkeit	1.29	.20
Irreversibilität X Flexibilität	2.09	.04
Irreversibilität X Hartnäckigkeit	1.06	.29
Flexibilität X Hartnäckigkeit	-1.62	.10
Irreversibilität X Flexibilität X Hartnäckigkeit	.16	.88

Wie erwartet konnte ein signifikanter Teil der Zufriedenheitszunahme flexibler Personen bei irreversibler Bindung an Trier als Studienort durch Veränderungen im Anpassungsindex (AI)

erklärt werden. Die Mediation der Hemmung akkommodativer Prozesse durch eine hohe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* konnte nicht gezeigt werden.

7.4 Zusammenfassung

In einer längsschnittlichen Felduntersuchung konnten drei Annahmen des *Assimilations-Akkommodations-Modells* bestätigt werden: (a) die Annahme einer akkommodativen Aufwertung irreversibel zugewiesener Alternativen, (b) die Annahme einer gegenseitigen Hemmung assimilativer und akkommodativer Prozesse und (c) die Annahme, dass die Kontrollierbarkeit der Zielerreichung eine zentrale Rolle bei Anpassungsprozessen spielt.

Zu den einzelnen Punkten:

- a) Nach Ablauf von drei Monaten zeigten Personen mit einer hohen *Flexibilität der Zielanpassung* insbesondere dann eine hohe Zufriedenheit mit ihrem neuen Studienort, wenn sie zu Beginn dieser Phase glaubten, den Wechsel zu einem alternativen Studienort nicht beeinflussen zu können, also bei einer hohen *Irreversibilität* der Bindung an ihren Studienort.
- b) Diese akkommodative Aufwertung einer irreversibel zugewiesenen Alternative zeigte sich schwächer bei Personen mit einer hohen *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung*. Diese Personen verharren länger in einem assimilativen Modus der Bewältigung, akkommodative Prozesse werden gehemmt.
- c) Eine geringe *Kontrollierbarkeit* des Studienortwechsels erwies sich als die entscheidende Bedingung akkommodativer Aufwertungsprozesse. Andere Indikatoren der Bindung an frühere Ziele, wie z.B. ein starker *Wunsch*, den Studienort zu wechseln, eine starke Handlungsorientierung in Form einer konkreten *Planung* des Studienortwechsels oder eine hohe *subjektive Wahrscheinlichkeit* des Studienortwechsels zeigten keine entsprechende Moderierung der Anpassungsprozesse (für die relevanten Interaktionen *Irreversibilität X Flexibilität* und *Irreversibilität X Flexibilität X Hartnäckigkeit* sind alle $|t| < 1$).

Zudem konnten die Bedingungen akkommodativer Aufwertungen näher geklärt werden. Zugewiesene oder selbstgewählte Alternativen haben gewöhnlich mehrere Aspekte, deren

Umwertung in unterschiedlichem Ausmaß auf den Widerstand einer *Genauigkeitsmotivation* stoßen sollte (zur *accuracy motivation* vgl. Kunda, 1990; Molden & Higgins, 2005). Es konnte gezeigt werden, dass flexible Personen über einen Kopplungsmechanismus verfügen, der die subjektive Bewertung und das subjektive Zutreffen eines bestimmten Aspektes miteinander korreliert [Anpassungsindex (AI)]. Zudem konnte gezeigt werden, dass dieser Kopplungsmechanismus für die Zufriedenheit hoch flexibler Personen verantwortlich ist.

Kapitel 8 Entscheidungsabhängige Bewertungen als Funktion akkommodativer Flexibilität

Im Zentrum des Interesses der vorliegenden Arbeit steht die Frage, inwiefern entscheidungsabhängige, tendenziöse Bewertungen handlungstheoretisch interpretiert werden können und durch ihre Funktionalität für übergeordnete Prozesse der Handlungsführung erklärbar sind. Im abschließenden Kapitel soll diese Frage vor dem Hintergrund des dargestellten Befundes beantwortet werden und die implizierte Frage nach der Rationalität tendenziöser Bewertungen einer Antwort nähergebracht werden.

8.1 Tendenziöse Bewertungen im akkommodativen Modus

Die tendenziöse Bewertung gewählter und abgewählter Alternativen im Sinne des *spreading*-Effekts ist ein robustes Phänomen, das in unzähligen Studien repliziert werden konnte (vgl. Kapitel 2) und sich auch in den hier vorgestellten Studien in sehr starken Effekten niederschlug. Sowohl die relative Zufriedenheitszunahme mit dem gewählten Kunstdruck in Studie 1 als auch die Zufriedenheitszunahme mit dem Studienort Trier in Studie 3 waren hochsignifikante Veränderungen gegenüber der Vorhermessung (beide $p < .001$)¹⁶. Man kann also davon ausgehen, dass die untersuchten Bewertungstendenzen und die ihnen zugrunde liegenden Anpassungsprozesse einen generellen psychischen Mechanismus darstellen, der sich zum einen schon in relativ kurzer Frist und bei eher unbedeutenden Entscheidungen zeigt, der sich aber auch in längerfristigen und persönlich bedeutsamen Umwertungen in einem nicht-experimentellen Kontext niederschlägt. Man sollte hier aber nicht unbedingt von qualitativ unterschiedlichen Mechanismen ausgehen; es spricht nichts dagegen, die Zufriedenheitszunahme mit dem Studienort Trier auf eine Vielzahl entsprechender, allerdings zeitlich verteilter Anpassungen zurückzuführen wie sie in Studie 1, bei der Umwertung der Kunstdrucke aktualgenetisch nachgewiesen werden konnten. Dies verweist auf die Bedeutsamkeit des hier untersuchten Phänomens: Es kann auf allen Ebenen der Zielhierarchie

¹⁶ Die Bewertungen der in Studie 2 zugewiesenen Eigenschaft *soziale Erwünschtheit* waren nicht an einer Vorhermessung relativiert; da hier aber absolute Veränderungen nicht interessieren, sind alle Haupt- und Interaktionseffekte problemlos zu interpretieren.

gefunden werden, ist damit praktisch ubiquitär und erfüllt jeweils eine wichtige Funktion: die Flexibilisierung von Handlungsabläufen auf unteren Ebenen, die Harmonisierung von Lebensentwürfen auf oberen Ebenen der Zielhierarchie.

Man kann den hier vorgestellten Studien zugute halten, dass jeweils reale Entscheidungen bzw. Zuweisungen untersucht wurden und nicht auf entsprechende Szenarien als alternative Untersuchungsmethode zurückgegriffen wurde. Aber auch bei den vorliegenden Studien könnten Einwände gegen die interne Validität vorgebracht werden. In Studie 1 sollten die Probanden die Kunstdrucke am Ende der Studie ein weiteres Mal bewerten: Könnte es nicht sein, dass sie die Untersuchungsabsicht erkannt oder erahnt haben und dem Versuchsleiter entgegenkommen wollten? Oder könnten sie vielleicht aufgrund einer Heuristik geantwortet haben, die alle mit der eigenen Person assoziierten Objekte positiviert?

Zum ersten ist es äußerst unwahrscheinlich, dass die Probanden insbesondere auch die Interaktionshypothesen höherer Ordnung durchschaut oder erahnt haben sollen, zumal in diesen immer auch die *between-subject*-variierte Irreversibilitätsmanipulation enthalten war. Zudem trifft der Einwand nur Studie 1. In Studie 2 (*soziale Erwünschtheit*) scheint es mir noch unwahrscheinlicher, in Studie 3 (Trier) ausgeschlossen, dass die gefundenen Effekte artifiziell sind oder subjektive Theorien der Probanden abbilden.

Der zweite Einwand ist plausibler und stellt eine alternative Interpretation des Befundes dar. Es kann sein, dass die gewählten oder zugewiesenen Alternativen deshalb aufgewertet werden, weil sie mit der eigenen Person assoziiert sind. Und es ist wahrscheinlich so, dass diese Assoziation in den jeweiligen Irreversibilitätsbedingungen stärker ausgeprägt war (vgl. Heider, 1958; vgl. auch die kritische Diskussion von kognitiven Konsistenztheorien bei Aronson, 1992). Will man aber die Interaktionseffekte höherer Ordnung mithilfe von Konsistenztheorien erklären, den Sachverhalt etwa, dass insbesondere Personen mit einer ausgeprägten *Flexibilität der Zielanpassung* auf die Irreversibilitätsmanipulation reagiert haben, dann wirken diese Erklärungen sehr konstruiert. Die Annahme, dass flexible Personen einfach bestimmte Bewertungsdispositionen *haben* ist hier viel plausibler als die Annahme, dass die Umwertungen auf eine erhöhte Konsistenz zwischen Kognitionen zurückzuführen sind.

Tendenziöse Bewertungen im Sinne des *spreading*-Effekts konnten also in der vorliegenden Arbeit nachgewiesen werden und sind plausibler in einem handlungstheoretischen Rahmen zu interpretieren. Welche Vorhersagen lassen sich aber aus der hier vertretenen handlungstheoretischen Position ableiten und inwiefern werden sie durch den vorliegenden Befund bestätigt? *Studie 1* bestätigte die Vorhersagen des Assimilations-Akkommodations-Modells in Bezug auf den *spreading*-Effekt (vgl. Kapitel 3.6). *Studie 2* verwendete den Anpassungsindex (AI) als abhängige Variable und bestätigte bei diesem alternativen Maß die Vorhersagen des Assimilations-Akkommodations-Modells. Damit wurde auch das Umwertungsmodell aus Abbildung 4.1 bestätigt (vgl. Kapitel 4). *Studie 3* bestätigte ebenfalls das Assimilations-Akkommodations-Modell in Bezug auf den *spreading*-Effekt und zeigte desweiteren, dass die gefundenen Zufriedenheitsunterschiede durch Unterschiede im Anpassungsindex (AI) vermittelt werden. Zunächst soll auf den *spreading*-Effekt eingegangen werden (Studien 1 und 3), im Anschluss auf das Umwertungsmodell und den Anpassungsindex (AI, Studien 2 und 3).

Das Assimilations-Akkommodations-Modell ordnet die hier betrachteten tendenziösen Bewertungen dem akkommodativen Modus der Zielablösung zu. *Spreading*-Effekte sollten sich also insbesondere zeigen, wenn die Person über eine hohe dispositionelle *Flexibilität der Zielanpassung* verfügt und wenn die Entscheidung oder Zuweisung als *irreversibel* wahrgenommen wird. Die *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* ist ein dispositioneller Parameter des Modells, der den Wechsel in den akkommodativen Modus hemmt. Bei hoher Ausprägung dieser Disposition sollten also die erwähnten akkommodativen Umwertungen schwächer ausfallen. In den Studien 1 und 3 konnte dieses spezifische Bewertungsmuster nachgewiesen werden. Bei geringer *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* zeigten flexible Personen insbesondere bei hoher Irreversibilität starke *spreading*-Effekte, werteten also den gewählten Kunstdruck auf bzw. zeigten eine hohe Zufriedenheit mit dem Studienort Trier. Bei hoher *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* zeigten sich diese situativ bedingten Unterschiede zwischen hoch und niedrig flexiblen Personen nicht. In den Studien 1 und 3 konnte also gezeigt werden, dass *spreading*-Effekte sich genau nach dem Muster einstellen, wie es durch drei Parameter des Assimilations-Akkommodations-Modells vorhergesagt wird: Eine Beschönigung der aktuellen Situation zeigt sich in dem Maße, indem akkommodative Tendenzen vorherrschen und nicht durch assimilative Tendenzen gehemmt werden.

In Studie 2 wurde den Probanden die Eigenschaft *soziale Erwünschtheit* zugewiesen. Zehn mit dieser Eigenschaft assoziierte Merkmale bzw. Verhaltensweisen wurden von den Probanden bewertet und deren individuelle Ausprägung eingeschätzt. Als abhängiges Maß wurde der Anpassungsindex (AI) eingeführt, der das hier angenommene Umwertungsmodell abbildet (vgl. Kapitel 4, insbesondere Abbildung 4.1). Wie sich zeigte, werteten die Probanden gezielt die Eigenschaften auf, die sie sich ihrer subjektiven Einschätzung gemäß zuschreiben mussten. Dieser Effekt war sehr deutlich und ist ein starker Beleg für motiviertes Denken. Zudem zeigten sich die genannten selektiven Umwertungen wie vorhergesagt insbesondere bei flexiblen Personen und nach irreversibler Zuschreibung der Eigenschaft. Anpassungen im Sinne eines hohen Anpassungsindex (AI) können also als Ausdruck eines akkommodativen Modus interpretiert werden. Zudem wurden solche akkommodativen Anpassungen durch eine hohe *Hartnäckigkeit der Zielverfolgung* inhibiert, ein weiterer Befund, der eine Interpretation im Sinne des Assimilations-Akkommodations-Modells nahelegt.

Inwiefern aber die vom Anpassungsindex (AI) erfassten selektiven Umwertungen bzw. selektiven Zuschreibungen den *spreading*-Effekt vermitteln, wurde in Studie 2 nicht gezeigt. In Studie 3 wurden daher neben der Zufriedenheit mit dem Studienort Trier auch das Zutreffen und die Valenz von 60 relevanten Aspekten des Studienortes erfasst (z.B. Nebenjobsituation, Naturnähe, Fußgängerzone usw.). Der analog zu Studie 2 gewonnene Anpassungsindex (AI) korrelierte stark mit der Zufriedenheit mit dem Studienort und vermittelte die gefundenen akkommodativen Umwertungen (vgl. die Mediationshypothese in

Abbildung 7.5). Das hier angenommene Umwertungsmodell konnte also im Wesentlichen bestätigt werden¹⁷.

Spreading-Effekten kommt also eine wesentliche Funktion bei der Anpassung an neue Umstände zu. Wie die vorliegende Arbeit zeigt, haben aber solche tendenziösen Bewertungen nicht einfach den Zweck das subjektive Wohlbefinden zu erhöhen, sondern zeigen eine starke Abhängigkeit von Parametern der Handlungsregulation. Das Assimilations-Akkommodations-Modell bietet hier einen geeigneten Rahmen, um die situativen und personalen Bedingungen von *spreading*-Effekten zu beleuchten. Zudem konnten in Form des untersuchten Anpassungsindex (AI) erste Hinweise auf zugrunde liegende Prozesse der hier berichteten Bewertungstendenzen gegeben werden. Diese Hinweise deuten auf eine wichtige Rolle motivierter Denkprozesse bei der mentalen Rekonstruktion von Entscheidungsalternativen. Zum einen scheint es sich dabei um eine Rekonstruktion von Realität zu handeln: Bestimmte Attribute werden den Entscheidungsalternativen mehr oder weniger zugeschrieben. Zum anderen scheinen Umdeutungen im Sinne von Positivierungen bzw. Negativierungen in den Rekonstruktionsprozess involviert zu sein: Valenzen werden über die Veränderung der mentalen Repräsentation konstruiert bzw. dekonstruiert, um so zu einem gewünschten Bild der Alternative zu gelangen. Zudem sind diese beiden Arten der Rekonstruktion nicht unabhängig voneinander. Das kognitive System scheint an den schwächsten Stellen der unerwünschten Evidenz „anzusetzen“ und zum Beispiel nicht abzuleugnende Attribute aufzuwerten oder eindeutig negative Attribute zu leugnen. Personen mit einer ausgeprägten *Flexibilität der Zielanpassung* verfügen hier offenbar über eine höhere *kognitive Flexibilität*, aber nur dann, wenn die Situation es erfordert.

¹⁷ Ein Profilkorrelationskoeffizient (PK) ist als Anpassungsindex weniger geeignet, da er den individuellen Mittelwert als Bezugspunkt der Relativierung des Urteils wählt. Absolute Negativwerte können somit als relative Positivwerte in den Profilkorrelationskoeffizienten eingehen und umgekehrt. Die beiden ersten Urteile in den Messreihen *Bewertung* [-2, -3, -3, -3, -3, -3, -3, -3, -3, -3] und *Zutreffen* [-2, -1, -1, -1, -1, -1, -1, -1, -1, -1] führen zum Beispiel zu einem geringeren Profilkorrelationskoeffizienten, erhöhen aber den Anpassungsindex (AI). Die Anpassung ist aber in den beiden ersten Urteilen besser als in den restlichen neun Urteilspaaren. Der Profilkorrelationskoeffizient zwischen den Messreihen *Bewertung* [-2, -3, -2, -3, -2, -3, -2, -3, -2, -3] und *Zutreffen* [3, 2, 3, 2, 3, 2, 3, 2, 3, 2] beträgt PK = 1.00, der Anpassungsindex beträgt AI = -60. Es ist klar, dass eine Person mit solchen Einschätzungen eine *geringe* Anpassung zeigt.

Ansatzpunkte für weitere Forschung deuten sich in drei Richtungen an: Wichtig erscheint zum einen die *Bedeutsamkeit der Entscheidung*, zum zweiten die *zeitliche Dynamik* assimilativer und akkommodativer Bewertungstendenzen und zum dritten die Untersuchung *vermittelnder Prozesse*. In den vorliegenden Studien zeigten sich auch in reversiblen Situationen keine Reue-Effekte. Bei der Umwertung der Kunstdrucke in Studie 1 fanden sich keine *regret*-Effekte im Sinne von negativen *spreading*-Effekten, in den Studien 2 und 3 lag der Anpassungsindex (AI) in allen Bedingungen im positiven Bereich. In allen Studien überwogen also akkommodative Tendenzen, die aber in vorhergesagter Weise durch assimilative Tendenzen moderiert wurden. Im Gegensatz zu kognitiven Konsistenztheorien oder Theorien motivierten Denkens nimmt das Assimilations-Akkommodations-Modell aber keine generelle Tendenz zur Beschönigung der aktuellen Situation an, sondern unterstellt solche Tendenzen übergeordneten Prinzipien der Nutzenmaximierung.

Das Zwei-Prozess-Modell [d.h. das Assimilations-Akkommodations-Modell, WK] postuliert allerdings - im Unterschied zu verbreiteten motivationspsychologischen Annahmen - keinen allgemeinen Positivitätsbias: Solange Probleme änderbar und lösbar erscheinen, macht es keinen adaptiven Sinn, ihnen positive Seiten abzugewinnen; vielmehr ist in diesem Falle eher eine Verschärfung aversiver Valenzen des Problems zu erwarten. [...] Solche Anspruchsverschiebungen [...] sind Ausdruck assimilativer und akkommodativer Dynamiken und tragen wesentlich dazu bei, Ziele und Ambitionen auf gegebene Handlungs- und Entwicklungsmöglichkeiten abzustimmen. (Brandtstädter, 2007, S. 195).

Der vorliegende Befund deutet also darauf hin, dass assimilative Motive zur Revision der Entscheidung bzw. der Zuweisung nicht stark ausgeprägt waren. Dies kann auf zwei Umstände zurückgeführt werden: Entweder waren die involvierten assimilativen Motive von vornherein nicht stark ausgeprägt, die Entscheidungen bzw. Zuweisungen also nicht bedeutsam genug (dies in Studie 1 und 2), oder die involvierten assimilativen Motive waren zum Zeitpunkt der Erfassung bereits durch akkommodative Prozesse inhibiert (dies vor allem in Studie 3). Wenn die Ablösung von früheren Zielen bereits teilweise eingeleitet war, dann bildete die Reversibilitätsvariable möglicherweise nicht das gesamte Spektrum möglicher Werte ab, sondern insbesondere den Bereich hoher Irreversibilität. Wenn diese Vermutung stimmt, dann hatten sich die Studierenden zum Zeitpunkt der Erfassung bereits mehr oder weniger damit abgefunden, auf absehbare Zeit an den Studienort Trier gebunden zu sein.

Ein wichtiges Kriterium weiterer Forschung ist also zum einen die *Bedeutsamkeit der Entscheidung oder Zuweisung*, ein Kriterium, dem im experimentellen Kontext natürlich aus ethischen und praktischen Gründen enge Grenzen gesetzt sind. Wie in Studie 3 realisiert, bietet es sich also an, auf *natürliche Experimente* zurückzugreifen und die Datenerhebung im Feld durchzuführen. Ein zweiter Ansatzpunkt ist der zeitliche Verlauf der angenommenen Prozesse. Insbesondere bei wichtigen Entscheidungen im natürlichen Kontext bietet es sich an, *schon in der frühen Nachentscheidungsphase* mit der Datenerhebung anzusetzen und dann längere Zeiträume zu betrachten, um die angesprochene Dynamik assimilativer und akkommodativer Prozesse erfassen zu können. In Verbindung damit bietet sich ein dritter Ausgangspunkt für weitere Forschung an. In der vorliegenden Arbeit wurden in Form des Anpassungsindex (AI) zwei Ansatzpunkte für motivierte Prozesse angedeutet. Den angesprochenen mentalen Rekonstruktionen des *Zutreffens* bzw. der *Valenz* von Attributen liegen natürlich fundamentalere Prozesse der Informationsverarbeitung zugrunde, die sinnigerweise auch in ihrem zeitlichen Verlauf erfasst werden könnten. Hier wäre z.B. zu denken an Prozesse der *tendenziösen Aufmerksamkeitssteuerung* (Rothermund, 1998) oder an intentionale Strategien der *selektiven Informationssuche* (Frey & Rosch, 1984), an die *selektive Verfügbarkeit* entscheidungskonsonanter oder -dissonanter Informationen oder Argumente (Kunda 1990; Mather, Shafir, & Johnson, 2000) und an entsprechende *selektive Bestätigungstendenzen* (Jonas, Schulz-Hardt, Frey, & Thelen, 2001), oder z.B. an die von Mele (1997) genannten Strategien der *negativen* oder *positiven Fehlinterpretation* (vgl. Kapitel 2.3). Schließlich ließen sich vielleicht auch dispositionelle Unterschiede in solchen motivierten Informationsverarbeitungsprozessen aufdecken. Zu denken wäre hier etwa an die Konzepte der *kognitiven* und *evaluativen Flexibilität*, wie sie in Kapitel 4 beschrieben worden sind. Bei der Entwicklung entsprechender Tests hätte man sich dabei am Konzept *Flexibilität der Zielanpassung* zu orientieren.

8.2 Zur Rationalität tendenziöser Bewertungen

Wie bereits ausgeführt, müssen tendenziöse Bewertungen nicht unbedingt irrational sein in dem Sinne, dass sie notwendigerweise falsch wären oder für die Person nicht von Nutzen sein könnten (vgl. Kapitel 2.3; Brandtstädter, 2007). Trotzdem ist im Begriff der *Bewertungstendenz* eine Unaufrichtigkeit gegenüber sich selbst konnotiert und etwas sträubt sich

dagegen, eine solche Disposition als gut zu bezeichnen, und sei es nur unter bestimmten Umständen. Um zu einer befriedigenderen Konzeption zu gelangen, könnte es hilfreich sein, auf die Unterscheidung zwischen *Wollen* und *Wünschen* zurückzugreifen, wie sie von Anscombe (1957) eingeführt wurde:

„A chief mark of an idle wish is that a man does nothing – whether he could or no – towards the fulfilment of the wish. [...] Now where an object which arouses some feeling of longing is some future state of affairs of which there is at least some prospect, wanting, as the longing may be called if it is sustained, may be barely distinguished from idle wishing; the more the thing is envisaged as a likelihood, the more wishing turns into wanting [...]“ (Anscombe, 1957, S. 67).

Der *praktische Syllogismus* von Aristoteles, auf den Anscombe (1957) hier anspielt, enthält in der ersten Prämisse ein Motiv oder einen Wunsch, in der zweiten Prämisse die Überzeugung, dass eine bestimmte Handlung bezüglich der Wunscherfüllung zielführend ist und in der Schlussfolgerung die Handlung. Nehmen wir zur Vereinfachung an, die Schlussfolgerung beinhalte nicht die Handlung selbst, sondern eine *Intention*, die Handlung auszuführen. D.h. erst wenn ein Wunsch realisierbar wird, erhält das Objekt der Begierde die *Valenz*, die den Wunsch zur Intention und damit verhaltenswirksam werden lässt (vgl. zum Valenzbegriff Lewin, 1938; auch bei Lewin ist die Valenz eines Objekts gekennzeichnet durch Aufforderungscharakter und Verhaltenswirksamkeit). Die qualitative Unterscheidung von Bewertungsdispositionen auf der Ebene von Wünschen und Bewertungsdispositionen auf der Ebene von Intentionen erscheint mir sinnvoll, um die gleichzeitige Möglichkeit von objektiven und tendenziösen Bewertungen zu bewerkstelligen. Bewertungen auf der Ebene von Intentionen hängen von der Erreichbarkeit der bewerteten Sache ab, sind daher tendenziös und halten die Person von unfruchtbaren Bemühungen ab. Bewertungen auf der Ebene von Wünschen können dagegen objektiv bleiben, ohne die Person zu entsprechenden Handlungen zu motivieren. Und mit Gertrude Anscombe könnte man vielleicht sagen: Je mehr die Sache als *wahrscheinlich* ins Auge gefasst werden *kann*, umso mehr *sollte* sich Wünschen in Wollen verwandeln.

Literatur

- Aiken, L. S. & West, S. G. (1991). *Multiple Regression: Testing and interpreting interactions*. Newbury Park: Sage.
- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82, 463-496.
- Ainslie, G. & Haslam, N. (1992a). Hyperbolic discounting. In G. Loewenstein & J. Elster (Eds.), *Choice over time* (pp. 57-91). New York: Russell Sage Foundation.
- Ainslie, G. & Haslam, N. (1992b). Self-control. In G. Loewenstein & J. Elster (Eds.), *Choice over time* (pp. 177-209). New York: Russell Sage Foundation.
- Anscombe, G. E. M. (1957). *Intention*. Oxford: Basil Blackwell.
- Aristoteles. *Nikomachische Ethik* (Übersetzung von Eugen Rolfes, bearbeitet von Günther Bien, 1995). Hamburg: Felix Meiner.
- Aroian, L. A. (1944). The probability function of the product of two normally distributed variables. *Annals of mathematical statistics*, 18, 265-271.
- Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry*, 3, 303-311.
- Bäckman, L. & Dixon, R. A. (1992). Psychological compensation: A theoretical framework. *Psychological Bulletin*, 112, 259-283.
- Balzer, W., Moulines, C.U. & Sneed, J.D. (1987). *An architectonic for science: The structuralist approach*. Dordrecht: Reidel.
- Baltes, P. B. & Baltes, M. M. (1990). Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation. In P. B. Baltes (Ed.), *Successful aging: Perspectives from the behavioral sciences* (pp. 1-34). New York, NY: Cambridge University Press.
- Baron, J. & Ritov, I. (1994). Reference points and omission bias. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 59, 475-498.
- Beggan, J. K. (1992). On the social nature of nonsocial perception: The mere ownership effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 229-237.
- Brandstädter, J. (1989). Personal self-regulation of development: Cross-sequential analyses of development-related control beliefs and emotions. *Developmental Psychology*, 25, 96-108.

- Brandtstädter, J. (1998). Action perspectives on human development. In R.M. Lerner (Ed.), *Theoretical models of human development* (Handbook of child psychology, Vol. 1, 5th ed., pp. 807-863). New York: Wiley.
- Brandtstädter, J. (2001). *Entwicklung - Intentionalität - Handeln*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Brandtstädter, J. (2007). *Das flexible Selbst: Selbstentwicklung zwischen Zielbindung und Ablösung*. Heidelberg: Elsevier/Spektrum Akademischer Verlag.
- Brandtstädter, J. & Greve, W. (1994). The aging self: Stabilizing and protective processes. *Developmental Review, 14*, 52-80.
- Brandtstädter, J. & Renner, G. (1990). Tenacious goal pursuit and flexible goal adjustment: Explication and age-related analysis of assimilative and accommodative strategies of coping. *Psychology and Aging, 5*, 58-67.
- Brandtstädter, J. & Rothermund, K. (2002a). Intentional self-development: Exploring the interfaces between development, intentionality, and the self. In L.J. Crockett (Ed.), *Agency, motivation, and the life course* (Nebraska Symposium on Motivation, Vol. 48, pp. 31-75). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Brandtstädter, J. & Rothermund, K. (2002b). The life-course dynamics of goal pursuit and goal adjustment: A two-process framework. *Developmental Review, 22*, 117-150.
- Brandtstädter, J., Voß, A. & Rothermund, K. (2004). Perception of danger signals: The role of control. *Experimental Psychology, 51*, 24-32.
- Brehm, J. W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 384-389.
- Brehm, J. W. & Cohen, A.R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. New York: Wiley.
- Brehm, J. W. & Wicklund, R. A. (1970). Regret and dissonance reduction as a function of postdecision salience of dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 1-7.
- Brehm, J. W. & Wicklund, R. A. (1976). *Perspectives on cognitive dissonance*. New York: Wiley.
- Brickenkamp, R. (2002). *Test d2 - Aufmerksamkeits-Belastungs-Test* (9., überarbeitete und neu normierte Auflage). Göttingen: Hogrefe.
- Brickman, P. & Campbell, D. (1971). Hedonic relativism and planning the good society. In M.H. Appley (Ed.), *Adaptation-level theory: A symposium* (pp. 287-302). New York: Academic Press.
- Brickman, P., Coates, D. & Janoff-Bulman, R. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 917-927.

- Carver, C.S., Harris, S.D., Lehmann, J. M., Durel, L.A., Antoni, M.H., Spencer, S.M. & Pozo-Kaderman, C. (2000). How important is the perception of personal control? Studies of early stage breast cancer patients. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 139-149.
- Carver, C.S. & Scheier, M.F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Cialdini, R. B., Trost, M. R. & Newsom, J. T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 318-328.
- Darley, J. M. & Berscheid, E. (1967). Increased liking caused by the anticipation of interpersonal contact. *Human Relations*, 10, 29-40.
- Davidson, D. (1985). Deception and division. In E. LePore & B. McLaughlin, *Actions and events* (pp. 138-148). Oxford: Basil Blackwell.
- Davidson, J.R. & Kiesler, S.B. (1964). Cognitive behavior before and after decisions. In L. Festinger, *Conflict, decision, and dissonance* (pp. 10-19). Stanford, CA: University Press.
- Duval, T.S. & Silvia, P.J. (2002). Self-awareness, probability of improvement, and the self-serving bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 49-61.
- Elster, J. (1983). *Sour grapes. Studies in the subversion of rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fahrenberg, J., Myrtek, M., Schumacher, J. & Brähler, E. (2000). *Fragebogen zur Lebenszufriedenheit (FLZ). Handanweisung*. Göttingen: Hogrefe.
- Feather, N. T. (1982). *Expectations and actions: Expectancy-value models in psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: University Press.
- Festinger, L. (1964). *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, CA: University Press.
- Festinger, L. & Walster, E. (1964). Post-decision regret and decision reversal. In L. Festinger (ed.), *Conflict, decision, and dissonance*, (pp. 100-112). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Frankfurt, H.G. (1971). Freedom of the will and the concept of a person. *Journal of Philosophy*, 68, 5-20.
- Fredrickson, B. L. (2001). The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American Psychologist*, 56, 218-226.

- Frey, D., Kumpf, M., Irle, M. & Gniech, G. (1984). Re-evaluation of decision alternatives dependent upon the reversibility of a decision and the passage of time. *European Journal of Social Psychology*, 14, 447-450.
- Frey, D. & Rosch, M. (1984). Information seeking after decisions: The roles of novelty of information and decision reversibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 91-98.
- Gehlen, A. (1986). *Der Mensch. Seine Natur und seine Stellung in der Welt* (13. Auflage). Wiesbaden: Aula-Verlag.
- Gilbert, D.T. & Ebert, J. E. (2002). Decisions and revisions: The affective forecasting of changeable outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 503-514.
- Gilovich, T. (1991). *How we know what isn't so: The fallibility of human reason in everyday life*. New York: Maxwell Macmillan.
- Gittler, G. (1989). *3DW: Dreidimensionaler Würfeltest, Kurzversion*. Göttingen: Beltz Test.
- Gollwitzer, P.M. (1990). Action phases and mind-sets. In E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 53-92). New York: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M. & Moskowitz, G. B. (1996). Goal effects on action and cognition. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 361-399). New York: Guilford Press.
- Hacker, W. (1986). *Arbeitspsychologie. Psychische Regulation von Arbeitstätigkeiten*. Stuttgart: Huber.
- Heckhausen, H. & Gollwitzer, P.M. (1986). Information processing before and after the formation of an intent. In F. Klix & H. Hagendorf (Eds.), *In memoriam Hermann Ebbinghaus: Symposium on the Structure and Function of Human Memory* (pp. 1071-1082). Amsterdam: Elsevier/North Holland.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Helson, H. (1964). *Adaptation level theory: An experimental and systematic approach to behavior*. New York: Harper.
- Helson, H. (1971). Adaptation level theory: 1970 – and after. In M.H. Appley (Ed.), *Adaptation level theory: A symposium* (p. 5-17). New York: Academic Press.
- Hogarth, R. M. (1987). *Judgement and choice* (2nd ed.). New York: John Wiley.
- Irwin, F.W. (1944). The realism of expectations. *Psychological Review*, 51, 120-126.

- Isen, A.M. (2004). Some perspectives on positive feelings and emotions: Positive affect facilitates thinking and problem solving. In A.S.R. Manstead, N. Frijda, and A. Fischer (Eds.) *Feelings and Emotions: The Amsterdam Symposium* (pp. 263-281). NY: Cambridge.
- Jackson, R.L., Maier, S.F. & Coon, D.J. (1979). Long-term analgesic effects of inescapable shock and learned helplessness. *Science*, 206, 91-93.
- Janis, I.L. (1959). Motivational factors in the resolution of decisional conflicts. In M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 8). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Jecker, J.D. (1964). The cognitive effects of conflict and dissonance. In L. Festinger, *Conflict, decision, and dissonance* (pp. 21-30). Stanford, CA: University Press.
- Jonas, E., Schulz-Hardt, S., Frey, D., & Thelen, N. (2001). Confirmation bias in sequential information search after preliminary decisions: An expansion of dissonance theoretical research on selective exposure to information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 557-571.
- Kahneman, D. (1999). Objective Happiness. In: D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Eds.), *Well-Being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 3-25). New York: Russel Sage Foundation.
- Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, D. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98, 1325-1348.
- Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, D. (1991). The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 193-206.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (2000). *Choices, values, and frames*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (2000). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In: D. Kahneman & A. Tversky (Eds.), *Choices, values, and frames* (pp. 17-43). New York, NY: Cambridge University Press.
- Klinger, E. (1987). Current concerns and disengagement from incentives. In F. Halisch & J. Kuhl (Eds.), *Motivation, intention, and volition* (pp. 337-347). Berlin: Springer.
- Kranz, D. (2005). *Was nicht mehr zu ändern ist. Eine Untersuchung zum Gefühl der Reue aus bewältigungstheoretischer Sicht*. Berlin: Wissenschaftlicher Verlag.
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (1994). *Volition and personality: Action versus state orientation*. Göttingen: Hogrefe.

- Kunda, Z. (1987). Motivated inference: Self-serving generation and evaluation of causal theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 636-47.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480-498.
- Landman, J. (1987). Regret and elation following action and inaction: Affective responses to positive versus negative outcomes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 524-536.
- Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer.
- Lewin, K. (1938). *The conceptual representation and the measurement of psychological forces*. Durham, N. C.: Duke University Press.
- Lindblom, E. C. (1959). The science of muddling-through. *Public Administration Review*, 19, 79-88.
- Little, B.R. (1989). Personal projects analyses: Trivial pursuits, magnificent obsessions and the search for coherence. In D.M. Buss & N. Cantor (Eds.), *Personality psychology: Recent trends and emerging directions* (pp. 15-31). New York: Springer.
- Lyubomirsky, S & Lepper, H. (1999). A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation. *Social Indicators Research*, 46, 137-155.
- Lyubomirsky, S. & Ross, L. (1999). Changes in attractiveness of elected, rejected, and precluded alternatives: A comparison of happy and unhappy individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 988-1007.
- Mather, M., Shafir, E., & Johnson, M.K. (2000). Misremembrance of options past: Source monitoring and choice. *Psychological Science*, 11, 132-138.
- Mele, A.R. (1997). Real self-deception. *Behavioral and Brain Sciences*, 20, 91-136.
- Molden, D. C. & Higgins, E. T. (2005). Motivated thinking. In: K. J. Holyoak & R. G. Morrison (Eds.), *The Cambridge handbook of thinking and reasoning* (295-317). New York, NY: Cambridge University Press.
- Moore, G.E. (1996). *Principia Ethica* (ursprünglich erschienen 1903, Übersetzung von Burkhard Wigger). Stuttgart: Reclam.
- Müller, A.W. (1982). *Praktisches Folgern und Selbstgestaltung nach Aristoteles*. Freiburg: Alber.
- Muraven, M. & Baumeister, R.F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126(2), 247-259.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1947). *Theory of games and economic behavior* (2. ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Piaget, J. (1970). Piaget's theory. In P.H. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology* (Vol. 1, pp. 703-732). New York: Wiley.
- Pittman, T.S. (1998). Motivation. In: D. Gilbert, S.T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed, pp.549-590).
- Plomin, R. (1994). *Genetics and experience. The interplay between nature and nurture*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Quattrone, G. & Tversky, A. (1984). Causal versus diagnostic contingencies: On self-deception and on the voter's illusion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 237-48.
- Renner, G. (1990). *Flexible Zielanpassung und hartnäckige Zielverfolgung: Zur Aufrechterhaltung der subjektiven Lebensqualität in Entwicklungskrisen*. Dissertationsschrift, Universität Trier, Fachbereich I - Psychologie.
- Rothbaum, F., Weisz, J. R. & Snyder, S. S. (1982). Changing the world and changing the self: A two-process model of perceived control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 5-37.
- Rothermund, K. (1998). *Persistenz und Neuorientierung: Mechanismen der Aufrechterhaltung und Auflösung zielbezogener kognitiver Einstellungen* (unveröffentlichte Dissertation). Trier: Universität Trier.
- Rothermund, K. & Brandtstädter, J. (2003). Depression in later life: Cross-sequential patterns and possible determinants. *Psychology and Aging*, 18, 80-90.
- Rothermund, K., Brandtstädter, J., Meiniger, C. & Anton, F. (2002). Nociceptive sensitivity and control: Hypo- and hyperalgesia under two different modes of coping. *Experimental Psychology*, 49, 57-66.
- Rothermund, K., Wentura, D. & Bak, P.M. (2001). Automatic attention to stimuli signalling chances and dangers: Moderating effects of positive and negative goal and action contexts. *Cognition and Emotion*, 15, 231-248.
- Sackheim, H.A. & Gur, R. (1978). Self-deception, self-confrontation, and consciousness. In G.E. Schwartz & D. Shapiro (Eds.), *Consciousness and self-regulation: Advances in research* (Vol. 2, pp. 139-197). New York: Plenum Press.
- Seligman, M. E. P. & Elder, G. (1986). Learned helplessness and life-span development. In A. B. Sorensen, F. E. Weinert & L. R. Sherrod (Eds.), *Human development and the life course: Multidisciplinary perspectives* (pp. 337-428). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Sobel, M. E. (1982). Asymptotic intervals for indirect effects in structural equations models. In S. Leinhardt (Ed.), *Sociological methodology*, 290-312. San Francisco: Jossey-Bass.
- Steyer, R., Schwenkmezger, P., Notz, P. & Eid, M. (1997). *Der Mehrdimensionale Befindlichkeitsfragebogen*. Göttingen: Hogrefe.

- Stöber, J. (1999). Die Soziale-Erwünschtheits-Skala-17 (SES-17): Entwicklung und erste Befunde zu Reliabilität und Validität. *Diagnostica*, 45, 173-177.
- Svenson, O. (1992). Differentiation and consolidation theory of human decision making: A frame of reference for the study of pre- and post-decision processes. *Acta Psychologica*, 80, 143-168.
- Svenson, O. (1996). Decision making and the search for fundamental psychological regularities: What can be learned from a process perspective? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 252-267.
- Svenson, O. & Malmsten, N. (1996). Post-decision consolidation over time as a function of gain or loss of an alternative. *Scandinavian Journal of Psychology*, 37, 302-311.
- Swann, W.B. (1983). Self-verification: Bringing the social reality in harmony with the self. In J. Suls & A.G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 2, pp. 33-66). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Taylor, S. E. & Gollwitzer, P. M. (1995). Effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 213-226.
- Tennen, H. & Affleck, G. (1999). The perception of personal control: Sufficiently important to warrant careful scrutiny. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 152-156.
- Tennen, H. & Affleck, G. (2002). Benefit-finding and benefit-reminding. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of Positive Psychology* (pp. 584-597). London: Oxford University Press.
- Vitaliano, P.P., DeWolfe, D.J., Maiuro, R.D., Russo, J. & Katon, W. (1990). Appraised changeability of a stressor as a modifier of the relationship between coping and depression: A test of the hypothesis of fit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 582-592.
- Voß, A. (2004). *Motivierte Wahrnehmung: Selektive Aufmerksamkeit und entlastende Umdeutungen bei der Aufnahme valenter Informationen* (unveröffentlichte Dissertation). Trier: Universität Trier.
- Walster, E. (1964). The temporal sequence of post-decision processes. In L. Festinger, *Conflict, decision, and dissonance* (pp. 112-127). Stanford, CA: University Press.
- Webster, D.M. & Kruglanski, A.W. (1998). Cognitive and social consequences of the need for cognitive closure. *European Review of Social Psychology*, 8, 133-173.
- Wentura, D. (1993). *Befunde zur Differenzierung des Konstruktes „Flexibilität der Zielanpassung“: „Flexibilität durch Umdeutung“ (FLEX-U) und „Flexibilität durch Neuorientierung“ (FLEX-N)*. Berichte aus der Arbeitsgruppe „Entwicklung und Handeln“, Nr. 39. Trier: Universität Trier.

- Wentura, D. (1995). *Verfügbarkeit entlastender Kognitionen*. Weinheim: Psychologie Verlags Union.
- Wentura, D. & Greve, W. (1996). Selbstkonzept-Immunsierung: Evidenz für automatische selbstbildstabilisierende Begriffsanpassungen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 27, 207-223.
- Wicklund, R.A. & Gollwitzer, P.M. (1982). *Symbolic self-completion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wittgenstein, L. (1984). *Philosophische Untersuchungen* (Werkausgabe, Band 1, Erstausgabe 1953). Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Wood, J.V. (1989). Contemporary social comparison theory. *Psychological Bulletin*, 106, 231-248.
- Wright, R.A. & Brehm, J.W. (1989). Energization and goal attractiveness. In L.A. Pervin (Ed.), *Goal concepts in personality and social psychology* (pp. 169-210). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Young, P.T. (1966). *Motivation and emotion*. New York: Wiley.

Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Dissertation selbständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel verwendet habe. Zudem wurde die Arbeit an keiner anderen Universität zur Erlangung eines akademischen Grades eingereicht.

Trier, den 21.01.2008

Waldemar Kühn