

hrsg. von J. Bengel, H.-W. Bierhoff, V. Brandstätter, M. Eid, D. Frey, P. A. Frensch, J. Funke, S. Gauggel, M. Hasselhorn, M. Herrmann, H. Holling, M. Jerusalem, J. H. Otto, F. Petermann, T. Rammsayer, H. Reinecker, B. Schmitz, W. Schneider, H. Schuler, Kh. Sonntag, M. Steller, R. Volbert und H. Weber.

Band 11

Handbuch der Allgemeinen Psychologie – Motivation und Emotion  
hrsg. von Veronika Brandstätter und Jürgen H. Otto

weitere Bände:

Handbuch der Allgemeinen Psychologie: Kognition  
hrsg. von Joachim Funke und Peter A. Frensch

Handbuch der Entwicklungspsychologie  
hrsg. von Marcus Hasselhorn und Wolfgang Scheider

Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie  
hrsg. von Hans-Werner Bierhoff und Dieter Frey

Handbuch der Persönlichkeitspsychologie und Differentiellen Psychologie  
hrsg. von Hannelore Weber und Thomas Rammsayer

Handbuch der Neuro- und Biopsychologie  
hrsg. von Siegfried Gauggel und Manfred Herrmann

Handbuch der Psychologischen Methoden und Evaluation  
hrsg. von Heinz Holling und Bernhard Schmitz

Handbuch der Psychologischen Diagnostik  
hrsg. von Franz Petermann und Michael Eid

Handbuch der Klinischen Psychologie und Psychotherapie  
hrsg. von Franz Petermann und Hans Reinecker

Handbuch der Arbeits- und Organisationspsychologie  
hrsg. von Heinz Schuler und Karlheinz Sonntag

Handbuch der Pädagogischen Psychologie  
hrsg. von Wolfgang Schneider und Marcus Hasselhorn

Handbuch der Gesundheitspsychologie und Medizinischen Psychologie  
hrsg. von Jürgen Bengel und Matthias Jerusalem

Handbuch der Rechtspsychologie  
hrsg. von Renate Volbert und Max Steller

# Handbuch der Allgemeinen Psychologie – Motivation und Emotion

herausgegeben von

Veronika Brandstätter und Jürgen H. Otto

Prof. Dr. Veronika Brandstätter, geb. 1963. 1982-1987 Studium der Psychologie in München. 1991 Promotion. 2000 Habilitation. Seit 2003 Inhaberin des Lehrstuhls für Allgemeine Psychologie (Motivation) an der Universität Zürich.

Prof. Dr. Jürgen H. Otto, geb. 1952. 1971-1977 Studium der Psychologie in Berlin. 1981 Promotion. 1988 Habilitation. Apl. Professur seit 1993 an der FU Berlin und seit 1995 an der Universität Kassel.



2009/401

NO 2466-11

#### Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

© 2009 Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG  
Göttingen · Bern · Wien · Paris · Oxford · Prag · Toronto  
Cambridge, MA · Amsterdam · Kopenhagen · Stockholm  
Lohnsweg 25, 37085 Göttingen

<http://www.hogrefe.de>

aktuelle Informationen · Weitere Titel zum Thema · Ergänzende Materialien



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satz: Grafik-Design Fischer, Weimar  
Druck: AZ Druck und Datentechnik GmbH, Kempten  
Printed in Germany  
Auf säurefreiem Papier gedruckt

ISBN 978-3-8017-1845-9

# Inhalt

Motivation und Emotion: Eine Einführung <i>Veronika Brandstätter &amp; Jürgen H. Otto</i> .....	13
--	----

## I Konzepte der Motivationspsychologie

Erwartung und Anreiz <i>Udo Rudolph</i> .....	21
Implizite und explizite Motive <i>David Scheffer</i> .....	29
Ziele <i>A. Timur Sevincer &amp; Gabriele Oettingen</i> .....	37
Werte <i>Wolfgang Bilsky</i> .....	46
Interesse <i>Andreas Krapp</i> .....	52
Selbstkonzept der Begabung <i>Oliver Dickhäuser</i> .....	58
Zielorientierungen <i>Birgit Spinath</i> .....	64
Annäherungs- vs. Vermeidungsmotivation <i>Natalie C. Ebner &amp; Alexandra M. Freund</i> .....	72
Persistenz und Zielablösung <i>Veronika Brandstätter</i> .....	79
Motivation in kulturvergleichender Perspektive <i>Athanasios Chasiotis &amp; Jan Hofer</i> .....	89
Methoden der Motiv-, Motivations- und Volitionsdiagnostik <i>Thomas A. Langens</i> .....	94

# Annäherungs- vs. Vermeidungsmotivation

## Approach vs. Avoidance Motivation

Natalie C. Ebner & Alexandra M. Freund

### 1 Allgemeine Definition von Annäherungs- und Vermeidungsmotivation

Die vielleicht grundlegendste motivationspsychologische Annahme besteht darin, dass der Mensch, wie alle Lebewesen, erwünschte Zustände anzustreben (Annäherungsmotivation) und unerwünschte zu vermeiden sucht (Vermeidungsmotivation). Diese Annahme basiert darauf, dass es evolutionär adaptiv ist, wenn sich Lebewesen an Positives (bsp. Nahrung) annähern und Negatives (bsp. Gefahr) vermeiden, da solche Verhaltenstendenzen die Überlebenswahrscheinlichkeit eines Organismus erhöhen.

#### Definition: Annäherungs- und Vermeidungsmotivation

*Annäherungsmotivation* bezieht sich auf die Motivierung und Ausrichtung von Verhalten auf positive Stimuli (Objekte, Ereignisse, Möglichkeiten). Sie richtet sich auf das Erreichen erwünschter Zustände und wird durch die Verarbeitung appetitiver Reize hervorgerufen.

*Vermeidungsmotivation* bezieht sich auf die Motivierung und Ausrichtung von Verhalten auf negative Stimuli (Objekte, Ereignisse, Möglichkeiten). Sie zielt auf das Vermeiden unerwünschter Zustände und wird durch die Verarbeitung aversiver Reize hervorgerufen.

Ein großer Teil der gegenwärtigen psychologischen Forschung zu Annäherungs- und Vermeidungsmotivation bezieht sich auf Selbstberichtsmaße zu persönlichen Zielen (→ Ziele). Annäherungs- und Vermeidungsmotivation spiegeln sich jedoch nicht nur auf der expliziten, also dem Bewusstsein zugänglichen und verbalisierbaren Ebene wider, sondern auch auf der Ebene von nicht bewussten Motiven, automatisierten motorischen sowie neurophysiologischen (→ Belohnungs- und Bestrafungssensibilität) Prozessen.

Dieser Beitrag beginnt mit einem kurzen historischen Überblick über das Konzept der Annäherungs- und Vermeidungsmotivation (→ Historische Ansätze der Motivationspsychologie). Dann stellen wir neuere Konzepte aus der motivations- und sozialpsychologischen Literatur und ihre zentralen Forschungsbefunde dar. Anschließend gehen wir auf die Forschung zu annäherungs- und vermeidungsbezogenen Bewegungen und neuronalen Korrelaten von Annäherung und Vermeidung ein und diskutieren mögliche zukünftige Forschungsorientierungen.

### 2 Historischer Überblick über das Konzept der Annäherungs- und Vermeidungsmotivation

Die Unterscheidung zwischen Annäherung und Vermeidung spielt in lerntheoretischen, psychoanalytischen, gestalt-, motivations- sowie persönlichkeitspsychologischen Ansätzen eine wichtige Rolle. Ein vollständiger Überblick über die Geschichte des Konzepts ist in dem vorliegenden Rahmen nicht möglich (Elliot, 1999 für einen umfassenden Überblick). Wir beschränken uns daher auf eine Auswahl von Ansätzen, um beispielhaft die Breite der Konzeptualisierung in der Psychologie aufzuzeigen.

Für William James waren Freude und Schmerz die Sprungfedern von Verhalten – Freude als Verstärker und Schmerz als Inhibitor. Bereits James spekulierte über mögliche neuronale Mechanismen, die den beiden Motivationsprinzipien zugrunde liegen. Auch Freud betrachtete Freude und Schmerz als zwei zentrale Tendenzen der Psychodynamik.

Der Lerntheoretiker Thorndike integrierte die Idee von Annäherung und Vermeidung in das „law of effect“, nach dem Verhalten mit größerer Wahrscheinlichkeit erneut gezeigt wird, wenn es mit Zufriedenheit als wenn es mit Unbehagen verknüpft ist. Skinner differenzierte in der von ihm begründeten Richtung des operanten Konditionierens zwischen Verhaltenskonsequenzen positiver und negativer Reize. Verhaltensverstärkend wirken demnach positive und negative Verstärker (Hinzufügen positiver Reize, Wegnahme negativer Reize) und verhaltensmindernd das Hinzufügen negativer Reize bzw. die Wegnahme positiver Reize. Die Wichtigkeit von Annäherungs- und Vermeidungsmotivation stand damit im Mittelpunkt der behavioristischen Tradition, die davon ausging, dass Verhalten durch Prinzipien klassischer und operanter Konditionierung letztendlich durch die Kopplung mit positiven oder negativen Reizen bestimmt wird.

Einer anderen psychologischen Tradition folgend, der Gestaltpsychologie, betonte Lewin die Wichtigkeit der *Valenz* von Zielobjekten. Ein wichtiger Beitrag von Lewin war das Postulat von gleichzeitig wirkenden Annäherungs- und Vermeidungstendenzen, die dann entstehen können, wenn ein Objekt gleichzeitig positive und negative Aspekte in Bezug auf eigene Ziele aufweist.

Ein weiterer Zweig der Psychologie, der die Unterscheidung zwischen Annäherung und Vermeidung zentral integrierte, ist die Forschung zu Leistungsmotivation (→ Leistung). Hier ist insbesondere die Konzeptualisierung Murrays zu nennen, der zufolge Menschen nach Leistung und Erfolg streben und Misserfolge zu vermeiden suchen. In dieser Tradition stehen auch spätere persönlichkeitspsychologische Eigenschaftskonzeptionen wie die von Atkinson oder McClelland, nach denen sich Personen nicht nur in der Stärke ihrer Leistungsmotivation unterschei-

den, sondern auch hinsichtlich ihrer primären Ausrichtung auf Vermeidung von Misserfolgen oder Streben nach Erfolgen. Auch im Anschluss- und Machtmotiv (→ Anschluss und Intimität, → Macht) findet sich die annähernde vs. vermeidende Komponente. Somit stellen Annäherung und Vermeidung Kernkonzepte des Motivkonstrukts dar. McClelland geht davon aus, dass vorsprachliche Erziehungserfahrungen einen starken Einfluss auf Annäherungs- bzw. Vermeidungsmotivation im Sinne von Motivausprägungen für das gesamte Leben haben. Wie im nächsten Abschnitt dargestellt, bezieht sich der größte Teil der gegenwärtigen Forschung zu Annäherungs- und Vermeidungsmotivation jedoch auf persönliche Ziele.

### 3 Neuere Konzepte und zentrale Forschungsbefunde zu Annäherungs- und Vermeidungsmotivation

In der gegenwärtigen Forschung spielt die Unterscheidung von Annäherung und Vermeidung vor allem in drei (teilweise überlappenden) Gebieten eine zentrale Rolle: (1) persönliche Ziele, (2) Leistungsmotivation, (3) Selbstregulation. Einige neuere Konzepte und empirische Befunde werden im Folgenden kurz dargestellt (s. Tab. 1 für einen Überblick).

**Tabelle 1:** Neuere Konzepte und zentrale Forschungsbefunde zu Annäherungs- und Vermeidungsmotivation

Ebene/Unterscheidung		Forschungsbefund
Persönliche Ziele	– Annäherungsziele	– Primärer Fokus mit positiven Folgen für Wohlbefinden und Leistung
	– Vermeidungsziele	– Geringerer Fokus mit negativen Folgen für Wohlbefinden und Leistung; stärkere Ausrichtung und Adaptivität im höheren Erwachsenenalter
Leistungsmotivation	– Lern-Annäherungsziele	– Führen zu besserer Leistung
	– Lern-Vermeidungsziele	– Weniger günstig als Lern-Annäherungsziele, vorteilhafter als Leistungs-Vermeidungsziele
	– Leistungs-Annäherungsziele – Leistungs-Vermeidungsziele	– Hängen primär mit höherer Persistenz und instrinsischer Motivation zusammen – Hängen mit geringerer Leistung zusammen
Selbstregulation	– Promotion-Fokus	– Geht mit Annäherungsstrategien einher; Zielerreichung führt zu Freude, Nichterreichen zu Trauer
	– Prevention-Fokus	– Geht mit Vermeidungsstrategien einher; Zielerreichung führt zu Ruhe, Nichterreichen zu Anspannung

#### 3.1 Persönliche Ziele

Die Literatur zu persönlichen Zielen unterscheidet zwischen Zielen, die sich auf Gewinn und das Erreichen positiver Zustände richten (Annäherungsziele) und Zielen, die sich auf die Vermeidung von Verlusten und negativen Zuständen richten (Vermeidungsziele; Emmons, 1996). Studien belegen, dass die meisten Ziele auf Annäherung gerichtet sind und das Verfolgen von Annäherungszielen im Vergleich zu Vermeidungszielen mit Persistenz in der Zielverfolgung, positiven Kognitionen, Wohlbefinden und Handlungsgüte assoziiert ist (Coats, Janoff-Bulman & Alpert, 1996). Als Erklärung wird diskutiert, dass Vermeidungsziele möglicherweise dazu führen, dass negative Informationen zugänglicher sind, und sich daher ungünstig auf die Wahrnehmung persönlicher Kompetenz und den Zielerfolg auswirken.

Neuere, lebensspannenpsychologische Forschung zeigt allerdings, dass dieser Zusammenhang nur für das junge Erwachsenenalter gilt – einer Lebensphase, die sich durch eine weite Zukunftsperspektive und eine günstige physische und kognitive Ressourcenlage auszeichnet. Ältere Erwachsene hingegen verfügen üblicherweise über weniger Ressourcen und haben eine kürzere Zeitperspektive. Sie berichten in ihren Zielen einen stärkeren Vermeidungsfokus, der hinsichtlich dem subjektiven Wohlbefinden und auch der Zielverfolgung adaptiv zu sein scheint (Ebner, Freund & Baltes, 2006; Freund, 2006). Damit bewegt sich die Forschung weg von der Frage, welcher Zielfokus vorherrschend ist und günstigere motivationale Konsequenzen mit sich bringt, hin zu der Frage, unter welchen Umständen dies der Fall ist und welche Prozesse dazu beitragen.

#### 3.2 Leistungsmotivation

Aufbauend auf der langen Tradition der Forschung zu Hoffnung auf Erfolg und Furcht vor Misserfolg formulierte Elliot (1999) ein *Hierarchisches Modell der Leistungsmotivation*. Das Modell geht davon aus, dass neben Hoffnung auf Erfolg und Furcht vor Misserfolg auch die subjektive Überzeugung, ob eine Aufgabe eher der Möglichkeit zum Erlernen neuer Fertigkeiten dient oder dem Beweisen der eigenen Kompetenz, das Setzen und Verfolgen von Leistungszielen beeinflusst. Während sich *Leistungs-Annäherungsziele* auf den Nachweis von hoher Fähigkeit richten, zielen *Leistungs-Vermeidungsziele* auf Vermeidung des Eingeständnisses von mangelnder Fähigkeit ab. *Lern-Annäherungsziele* beziehen sich auf Erweiterung von Fähigkeiten und *Lern-Vermeidungsziele* auf das Vermeiden des Abbaus von Fähigkeiten. Es zeigt sich, dass vermeidungsbezogene Leistungsziele negative Folgen haben, annäherungsbezogene Leistungsziele hingegen primär mit positiven Ergebnissen zusammenhängen. Annäherungsbezogene Lernziele scheinen zu günstigeren Folgen zu führen als vermeidungsbezogene Lernziele; diese bringen jedoch noch vorteilhaftere Konsequenzen mit sich als vermeidungsbezogene Leistungsziele.

### 3.3 Selbstregulation

Eine sehr einflussreiche Selbstregulations-Theorie zu Annäherungs- und Vermeidungsorientierung ist die *Regulationsfokus-Theorie* (→ Theorie des regulatorischen Fokus; Higgins, 1997). Nach dieser Theorie sind Menschen danach bestrebt, Diskrepanzen zwischen ihrem tatsächlichen und einem von der Person selbst als ideal erachteten („ideal self“) oder einem als von außen als Pflicht an die Person herangetragenen Zustand („ought self“) zu reduzieren. Die Diskrepanz zum „ideal self“ geht mit einem *Promotion-Fokus* einher, das heißt der Aufmerksamkeit auf Möglichkeiten zur Zielerreichung. Die Diskrepanz zum „ought self“ geht hingegen mit einem *Prevention-Fokus* einher, das heißt mit der Aufmerksamkeit auf Hindernisse bei der Zielerreichung.

Personen unterscheiden sich im Hinblick auf ihren dispositionalen motivationalen Fokus und diese Unterschiede beeinflussen Zielverfolgungsstrategien. Ein Annäherungsfokus geht mit Annäherungsstrategien (z. B. Eifer, keine Möglichkeit zur Aufgabenlösung auszulassen) und mit jeweils spezifischen Emotionen einher: Erreichen von Zielen mit Annäherungsfokus führt zu Freude, Nichterreichen zu Trauer. Ein Vermeidungsfokus ist dagegen mit Vermeidungsstrategien verbunden (z. B. Wachsamkeit gegenüber möglichen Fehlern bei der Aufgabenlösung). Das Erreichen von Zielen mit Vermeidungsfokus führt zu Ruhe, das Nichterreichen zu Anspannung.

## 4 Annäherungs- und vermeidungsbezogene motorische Prozesse

Auf eher nicht bewusste Einflüsse von Annäherungs- und Vermeidungsmotivation geht die Motor-Prozess Hypothese ein (Cacioppo, Priester & Berntson, 1993, Förster & Strack, 1997). Diese Hypothese geht davon aus, dass motorische Prozesse bzw. Körperhaltungen, selbst wenn sie nicht bewusst repräsentiert sind, unterschiedliche motivationale Orientierungen hervorrufen können, die wiederum Einstellungen beeinflussen. Empirisch konnten Unterschiede in dem Einfluss von annäherungs- (Armbeugung) und vermeidungsbezogenen (Armstreckung) Muskelkontraktionen auf Überzeugungen, Beurteilung neutraler Objekte oder Bewertung und Abrufen positiver bzw. negativer Information belegt werden. Umgekehrt kann aber auch die Verarbeitung positiver bzw. negativer Objekte annäherungs- und vermeidungsbezogenes Verhalten beeinflussen (Chen & Bargh, 1999).

## 5 Neurophysiologische Korrelate von Annäherungs- und Vermeidungsmotivation

Mittlerweile existieren verschiedene theoretische Ansätze zu den möglichen neuronalen Substraten von Annäherung und Vermeidung und auch die empirische Evidenz deutet auf eine psychophysiologische Basis. Verschiedene Neurotrans-

mitter und neuroanatomische Strukturen wie der Präfrontalkortex, die Amygdala und der Hypothalamus konnten in diesem Zusammenhang identifiziert werden (→ Neurobiologie der Motivation und Volition).

Gray (1982) geht von zwei motivationalen, neurophysiologischen Systemen aus, die Verhalten und Emotionen in Reaktion auf Belohnungs- und Bestrafungsreize zugrunde liegen: Das *Behavioral Activation System* (BAS) und das *Behavioral Inhibition System* (BIS). BIS bezieht sich auf negative affektive Zustände und reguliert Vermeidungsverhalten, indem es Rückzugsverhalten unterstützt und Verhalten in Reaktion auf Bestrafung und Fehlen von Belohnung hemmt. BIS umfasst das septohippocampale System und dessen monoaminerge Afferenzen aus dem Hirnstamm sowie neokortikale Projektionen in den Frontallappen. BAS hingegen ist der Mechanismus der Annäherungsverhalten und positiven Affekt als Antwort auf Belohnungsreize und Fehlen von Bestrafung reguliert (→ Belohnungs- und Bestrafungssensibilität). Erste Hinweise deuten darauf hin, dass katecholaminerge, und vor allem dopaminerge, Nervenbahnen eine zentrale Rolle in diesem System spielen.

→ *Bildgebende Verfahren* konnten Annäherung und Vermeidung mit Asymmetrien in der präfrontalen und anterior-temporalen kortikalen Hirnaktivität in Verbindung bringen (Davidson, Ekman, Saron, Senulis & Friesen, 1990). Diese Studien lassen vermuten, dass Annäherung und Vermeidung (zumindest teilweise) unabhängige motivationale Systeme sind, die im linken bzw. rechten frontalen Bereich des zerebralen Kortex lokalisiert sind. Es wird vermutet, dass dadurch kompetitive Interaktionen zwischen Annäherung und Vermeidung vermindert und flexibles Reagieren auf Belohnung und Bestrafung erleichtert wird. Die Identifikation der biologischen Substrate trägt entscheidend dazu bei, zugrunde liegende physiologische und neuronale Mechanismen von Annäherung und Vermeidung zu verstehen.

## 6 Zukünftige Forschungsorientierungen

Fragen im Zusammenhang mit der Entwicklung von Annäherungs- und Vermeidungsmotivation, den spezifischen Bedingungen für deren jeweilige Adaptivität, den bewussten und nicht bewussten Antezedenzen und Konsequenzen auf kognitiver, emotionaler, motivationaler, behavioraler und neurophysiologischer Ebene sind Gegenstand gegenwärtiger und zukünftiger Forschung. Sozial-kognitive und neurophysiologische Verfahren erlauben eine immer differenziertere Betrachtung und ein immer besseres Verständnis der mehr als einem Jahrhundert alten Frage, wie Annäherung und Vermeidung auf der Ebene bewusster Ziele aber auch nicht bewusster Motive unser Verhalten und Erleben bestimmen.

Auch Fragen nach angewandten Aspekten von annäherungs- und vermeidungsbezogener Motivation werden wichtig. Gesellschaftliche Veränderungen wie die

immer größer werdende Anzahl älterer Menschen auf dem Arbeitsmarkt oder die Zunahme bestimmter Krankheiten einer immer sesshafter werdenden Gesellschaft erhöhen die Dringlichkeit von empirisch gut untermauerten Interventionsprogrammen im Kontext von Beruf und Freizeit, die verhaltensbestimmende Faktoren wie Annäherungs- und Vermeidungsmotivation miteinbeziehen.

## Weiterführende Literatur

- Elliot, A. J. & Covington, M. V. (2001). Approach and avoidance motivation. *Educational Psychology Review*, 13, 73–92.
- Freund, A. M. & Ebner, N. C. (2005). The aging self: Shifting from promoting gains to balancing losses. In W. Greve, K. Rothermund & D. Wentura (Eds.), *The adaptive self: Personal continuity and intentional self-development* (pp. 185–202). Ashland, OH: Hogrefe & Huber Publishers.

## Literatur

- Cacioppo, J. T., Priester, J. R. & Berntson, G. G. (1993). Rudimentary determinants of attitudes. II: Arm flexion and extension have differential effects on attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 5–17.
- Chen, M. & Bargh, J. A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach or avoid the stimulus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 215–224.
- Coats, E. J., Janoff-Bulman, R. & Alpert, N. (1996). Approach vs. avoidance goals: Differences in self-evaluation and well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1057–1067.
- Davidson, R. J., Ekman, P., Saron, C. D., Senulis, J. A. & Friesen, W. V. (1990). Approach – withdrawal and cerebral asymmetry: Emotional expression and brain physiology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 330–341.
- Ebner, N. C., Freund, A. M. & Baltes, P. B. (2006). Developmental changes in personal goal orientation from young to late adulthood: From striving for gains to maintenance and prevention of losses. *Psychology and Aging*, 21, 664–678.
- Elliot, A. J. (1999). Approach and avoidance motivation and achievement goals. *Educational Psychologist*, 34, 169–189.
- Emmons, R. A. (1996). Striving and feeling: Personal goals and subjective well-being. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 313–337). New York: Guilford.
- Förster, J. & Strack, F. (1997). Motor action in the retrieval of valenced information: A motor congruence effect. *Perceptual and Motor Skills*, 85, 1419–1427.
- Freund, A. M. (2006). Differential motivational consequences of goal focus in younger and older adults. *Psychology and Aging*, 21, 240–252.
- Gray, J. A. (1982). *The neuropsychology of anxiety: An enquiry into the functions of the septo-hippocampal system*. New York: Oxford University Press.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280–1300.

# Persistenz und Zielablösung

## Persistence in Goal-Directed Behavior and Disengagement from Goals

Veronika Brandstätter

## 1 Einleitung

Gegenstand der Motivationspsychologie ist die Erklärung und Vorhersage zielgerichteten Verhaltens. Dabei stehen im Wesentlichen die folgenden drei Verhaltensmerkmale im Mittelpunkt des Interesses:

- **Ausrichtung** (welche Ziele wählt eine Person; → Erwartung und Anreiz, → Implizite und explizite Motive).
- **Intensität** (wieviel Konzentration und Anstrengung bringt eine Person bei der Verfolgung eines Ziels auf; → Kardiovaskuläre Prozesse und motivationale Intensität).
- **Persistenz** (Ausdauer; wie lange bleibt eine Person dabei ein Ziel zu verfolgen).

Nach der Wahl eines Handlungsziels und der Initiierung zielgerichteten Verhaltens kommt der Persistenz für die erfolgreiche Zielrealisierung besondere Bedeutung zu. Die meisten Ziele lassen sich nicht in einem Handlungsschritt erreichen; vielmehr ist wiederholtes Handeln über einen längeren Zeitraum notwendig (z. B. beim Ziel eine Sprache zu lernen), wobei das Handeln immer wieder unterbrochen werden muss, um entsprechende Handlungsgelegenheiten abzuwarten (z. B. die wöchentlichen Kursabende). Nach einer Unterbrechung die Handlung wieder aufzugreifen ist ebenso ein Aspekt von Ausdauer, wie bei Handlungsschwierigkeiten, Misserfolgen oder Ablenkungen nicht einfach aufzugeben und auf Zielkurs zu bleiben. Die Bedeutsamkeit der Persistenz für das Zielstreben spiegelt sich auch darin wieder, dass ihre Förderung im Mittelpunkt praxisorientierter Motivationstrainings steht.

Erfolgreiches Zielstreben erfordert aber nicht nur Ausdauer, sondern auch die Fähigkeit, sich von Zielen zu lösen, wenn sich die Zielerreichung als zu aufwändig oder unrealistisch erweist. Nicht nur im Bereich persönlicher Ziele, sondern auch in Wirtschaft und Politik finden sich Beispiele dafür, wie schwer es Menschen bisweilen fällt, ein Ziel aufzugeben, obwohl die weitere Zielverfolgung mit großen Unannehmlichkeiten verbunden ist und ein erfolgreicher Abschluss mehr als fragwürdig geworden ist: Ein Student, der ein einmal gewähltes Studienfach trotz