

Mindset-Theorie der Handlungsphasen und Wenn-Dann-Pläne

2

Lucas Keller, Maik Bieleke und Peter M. Gollwitzer

Inhaltsverzeichnis

Einführung	23
MAP	24
Denkweisen (engl. Mindsets)	26
Anwendungen und Entwicklungen	27
Durchführungsintentionen (engl. Implementation Intentions)	28
Kognitive Prozesse und Moderatoren	30
Anwendung	33
Beispielstudie	33
Musterantworten zu den Reflexionsfragen	35
Literatur	36

Einführung

Als der damalige römische Feldherr Julius Cäsar den Entschluss fasste, mit seiner Armee den Rubikon zu überschreiten, war ihm bewusst, dass dies ein Punkt war, an dem es kein Zurück mehr gab. Er soll geäußert haben, dass „der Würfel geworfen wurde“, da er die dramatischen Folgen seiner Handlung – Hochverrat und den Beginn eines Bürgerkriegs – absehen konnte. Als Heckhausen und Gollwitzer (1987) den Übergang von einem **motivationalen** (*warum* tut ein Individuum X?) zu einem **volitionalen** Zustand (*wie* tut ein Individuum X?) des Zielstrebens beschrieben, bezeichneten sie ihn als Überschreiten des Rubikon. Warum haben sie diese drastische Formulierung gewählt und wie lässt sich das Treffen einer Entscheidung mit dem metaphorischen Punkt ohne Wiederkehr vergleichen?

In der Forschung, die zur Formulierung der Mindset-Theorie der Handlungsphasen (engl. mindset theory of action phases, MAP; Gollwitzer, 1990, 2012; Gollwitzer & Keller, 2016; vgl. Bernecker und Job, Kap. 12) führte, beobachteten Forschende Unterschiede in den Gedankeninhalten und dem Fokus vor und nach einer Entscheidung. Konkret ließen die Forschenden eine Gruppe von Personen über die Vor- und Nachteile einer bestimmten, noch nicht getroffenen Entscheidung nachdenken (z. B., ob sie Psychologie als Studienfach wählen sollten oder

L. Keller (✉) · M. Bieleke
Universität Konstanz, Konstanz, Deutschland
E-Mail: lucas.keller@uni-konstanz.de

P. M. Gollwitzer
Universität Konstanz, Konstanz, Deutschland

New York University, New York, USA
Leuphana Universität Lüneburg,
Lüneburg, Deutschland

nicht). Eine andere Gruppe von Personen hatte sich bereits für ein Ziel entschieden und sollte nun die notwendigen Schritte planen (z. B. die Auswahl der wichtigen und notwendigen Kurse, die Bestellung teurer Lehrbücher im Internet). Ob die Entscheidung für ein Ziel bereits gefallen war, gab im Anschluss den Ausschlag, ob die Personen relativ offen über die Vor- und Nachteile des jeweiligen Ziels nachdachten *oder* relativ geschlossen lediglich die Vorteile des gewählten Ziels auflisteten (z. B. Nenkov & Gollwitzer, 2012; Taylor & Gollwitzer, 1995).

Seit ihren Anfängen ist die MAP eine Theorie der erfolgreichen Zielverfolgung. Sie markiert wichtige Übergänge, sagt kognitive Veränderungen voraus und erklärt, wann Individuen sich auf ein Ziel festlegen und sich dem Ziel verpflichten. Allerdings werden nicht alle gesetzten Ziele auch erreicht. In einer Meta-Analyse von Meta-Analysen fand Sheeran (2002) eine positive Korrelation zwischen (Ziel-)Absichten und Verhalten, die 28 % der Varianz im zukünftigen Verhalten erklärt. Die verbleibende unerklärte Varianz, die so genannte Absichts-Verhaltens-Lücke, bleibt damit groß. Eine Selbstregulierungsstrategie zur Überbrückung dieser Lücke ist die Verwendung von Durchführungsintentionen (Gollwitzer, 1993, 1999, 2014). Durchführungsintentionen sind spezifische Wenn-Dann-Pläne, die eine kritische Situation (z. B. eine geeignete Gelegenheit, im Einklang mit einem Ziel zu handeln) spezifizieren und mit einer zielgerichteten Reaktion verbinden. Es hat sich gezeigt, dass solche Pläne die Zielerreichungsrate erhöhen (Gollwitzer & Sheeran, 2006), selbst bei Personen, die normalerweise unter einer beeinträchtigten Selbstregulation leiden (z. B. Kinder mit ADHS; Gawrilow & Gollwitzer, 2008).

Das vorliegende Kapitel umfasst sowohl die MAP als auch die Selbstregulationsstrategie des Bildens von Durchführungsintentionen. Wir werden zunächst die vier Handlungsphasen nach der MAP skizzieren. Dabei konzentrieren wir uns auf zwei der am besten erforschten Handlungsphasen und ihren zugehörigen Denkweisen. Im Anschluss werden wir einige neuere Anwendungen der MAP hervorheben und uns dann den Durch-

führungsintentionen zuwenden. Wir beschreiben, wie sie funktionieren, welche Eigenschaften sie haben und auf welche Probleme der Handlungskontrolle sie in letzter Zeit angewendet wurden. Abschließend fassen wir eine exemplarische Feldstudie zusammen, die zeigt, wie das Konzept der Durchführungsintentionen neue Forschungsfragen und -perspektiven eröffnet.

Definitionen

In Anlehnung an Ach (1935) und Lewin (1926) schlagen wir die folgende Unterscheidung vor:

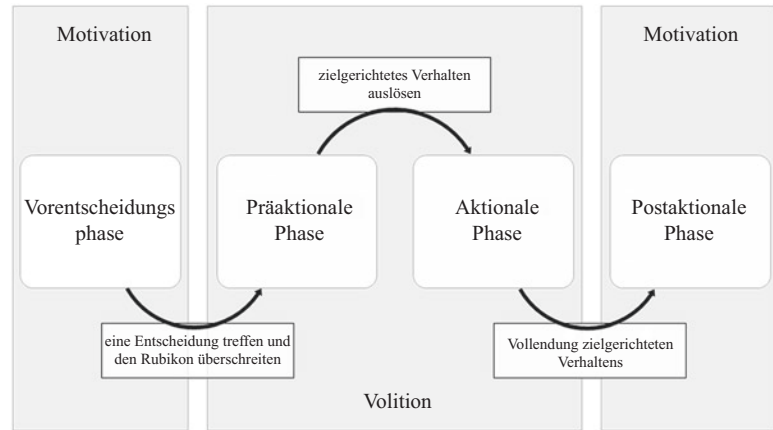
Motivation ist der Prozess der Zielsetzung und -bewertung: Der Schwerpunkt liegt auf der Erwünschtheit und Durchführbarkeit potenzieller Ziele, die von den Bedürfnissen und Motiven des nach Zielen strebenden Individuums beeinflusst werden. Die Motivationsforschung beantwortet die Fragen, *warum*, in welcher Richtung und mit welcher Intensität Menschen handeln.

Volition ist der willensbasierte Prozess des Zielstrebens: Der Schwerpunkt liegt auf dem eigentlichen zielgerichteten Verhalten, aber auch auf Planungsschritten, die notwendig sind, um überhaupt zielgerichtete Reaktionen zeigen zu können. Die Volitionsforschung beantwortet die Fragen, *wie* Menschen handeln, um ihre Ziele zu erreichen, und wie sie mit Handlungsgelegenheiten und Hindernissen umgehen.

MAP

Bei der Zielverfolgung stehen Menschen vor verschiedenen Herausforderungen, verfügen gleichzeitig jedoch nur über begrenzte Kapazitäten. Sie müssen sich deshalb entscheiden, welche ihrer Wünsche es wert sind, realisiert zu werden, und dann Ressourcen wie Zeit oder körperliche und geistige Anstrengung für das gewählte Ziel bereitstellen. Im Anschluss müssen sie mittels

Abb. 2.1 Die Abfolge der Handlungsphasen nach der MAP



zielgerichteter Handlungen ihr Ziel anstreben und es aufrechterhalten, ohne sich von Versuchungen ablenken zu lassen oder durch Hindernisse frustriert zu werden. Am Ende des Prozesses müssen sie beurteilen, ob sie ihr Ziel erreicht haben oder ob weitere Maßnahmen zur Zielerreichung erforderlich sind. Die MAP geht davon aus, dass jede dieser Herausforderungen in einer bestimmten Phase der Zielverfolgung auftritt (siehe Abb. 2.1) und ihre Bewältigung durch die Aktivierung einer Reihe von phasentypischen kognitiven Prozeduren (d. h. des Mindsets) erleichtert wird. Während Zielsetzung und Evaluation in den motivationalen Phasen des Modells angesiedelt sind, sind Planung und Handlungsinitiierung in den volitionalen Phasen angesiedelt.

In der *prädezisionalen Phase* müssen Menschen abwägen, ob es sich lohnt, ein bestimmtes Ziel zu verfolgen. Sie wägen die Erwünschtheit (d. h. wie wertvoll es ist, das Ziel zu erreichen) und die Durchführbarkeit (d. h. wie wahrscheinlich es ist, das Ziel zu erreichen) der konkurrierenden Optionen ab. Letztendlich sollte sich für ein Ziel entschieden werden, das sowohl wünschenswert als auch realisierbar ist. Um zu solchen Entscheidungen zu gelangen, müssen Menschen aufgeschlossen bleiben, ihre Erfolgchancen realistisch einschätzen und die möglichen Ziele im Verhältnis zueinander beurteilen.

Sobald Menschen jedoch eine Entscheidung treffen, überschreiten sie den metaphorischen Rubikon und die Denkweisen ändern sich beim Übergang zur *präaktionalen Phase*. Sie stehen

nun vor der Herausforderung, die Umsetzung ihres Ziels zu planen, und konzentrieren sich verstärkt auf machbarkeitsbezogene Informationen (Kille, 2015). Bei herausfordernden Zielen ist es nun am besten, sich vor Augen zu führen und zu planen, welche Hindernisse zu überwinden sind oder bei der Zielverfolgung auftreten können. Dies wird durch positiv verzerrte Kontrollurteile (Gollwitzer & Kinney, 1989) und Erwartungen an die Zielerfüllung (Puca, 2001; siehe auch mentale Kontrastierung; Oettingen, 2012) angeregt. Bei einfach zu erreichenden Zielen kann diese Phase vergleichsweise kurz ausfallen, da eine umfangreiche Planung eine Verschwendung von Zeit oder anderen Ressourcen darstellen würde (Gollwitzer & Brandstätter, 1997).

Sobald die Pläne gemacht sind und sich geeignete Gelegenheiten zum Handeln ergeben, tritt man schließlich in die *aktionale Phase* ein, in der das eigentliche zielgerichtete Verhalten stattfindet. Die Konzentration auf Mittel zur Zielerreichung und beharrliches Streben sowie die Abschirmung des eigenen Ziels vor Versuchungen oder anderen, potenziell konfligierenden Zielen (z. B. kann ein Diätziel mit dem Ziel, sich mit einer anderen Person anzufreunden, in Konflikt geraten, wenn diese Person Sie zu einem Grillfest einlädt; Shah et al., 2002) helfen den Menschen, auf dem richtigen Weg zu bleiben. Wenn alles nach Plan läuft, bringen die zielgerichteten Handlungen die Person der Zielerreichung näher. Forschende haben jedoch Situationen aufgedeckt, in denen dies nicht der Fall ist. Eine mangelnde Fokussierung oder frühe

Rückschläge können beispielsweise zur Entstehung einer Handlungskrise führen (Brandstätter et al., 2013; siehe auch Literaturempfehlung), einem motivationalen Phänomen in der volitionalen Phase: Sobald es schwierig wird, können Individuen ihr Streben als aussichtslos erleben und sich mit der Zeit von weiteren zielgerichteten Handlungen abwenden. Sie reflektieren die Erwünschtheit des gesetzten Ziels und dessen Machbarkeit neu (Ghassemi et al., 2017). So beobachteten Brandstätter und Schüller (2013), dass eine Handlungskrise dazu führt, dass man sich weniger auf umsetzungsrelevante Informationen konzentriert, sondern sich mehr Gedanken über die Kosten des Weitermachens sowie über die Vorteile eines Zielabbruchs macht.

Wenn das zielgerichtete Verhalten endet, muss die zielstrebende Person schließlich bewerten, ob der gewünschte Endzustand erreicht wurde (d. h. ob das Ziel erreicht wurde). Möglicherweise sind weitere Maßnahmen erforderlich, oder das Streben nach dem Ziel war vergeblich und weitere Maßnahmen wären einfach eine Verschwendung von Ressourcen. In dieser *postaktionalen Phase* wird erwartet, dass der Fokus wieder auf relativ offene Erwünschtheits- oder Werteinschätzungen fällt (Kille, 2015). Eine Längsschnittstudie zum Sportverhalten (Kwan et al., 2018) zeigte beispielsweise die Bedeutung postaktionaler Bewertungen (z. B. „Habe ich wie geplant trainiert?“, „Wie hat sich das Training angefühlt?“, „Wie fühle ich mich nach dem Training?“) für die Vorhersage nachfolgender Absichten und Verhaltensweisen: Positive postaktionale Bewertungen waren mit dem Setzen höherer Trainingsziele für die folgende Woche verbunden, was wiederum mit dem tatsächlichen Niveau des nachfolgenden Trainingsverhaltens der Teilnehmenden zusammenhing.

Kasten 2.1 Reflexionsfrage

Versuchen Sie über Ihre früheren Ziele und Zielsetzungen nachzudenken. Welche Aspekte könnten in der Mindset-Theorie der Handlungsphasen fehlen?

Denkweisen (engl. Mindsets)

In jeder der Handlungsphasen wird eine Reihe bestimmter kognitiver Prozeduren aktiviert. Diese sogenannten Mindsets helfen, die anstehenden Herausforderungen zu bewältigen. Im Gegensatz zu einem Taskset, bei dem es sich um die absichtliche Einstellung zur Bewältigung einer bestimmten Aufgabe handelt (Gollwitzer, 1990, 1991), weisen diese Denkweisen jedoch auch ein Trägheitsmoment auf. Sie können sich daher nachweislich auf nachfolgende Aufgaben übertragen, die nichts mit dem eigentlichen Ziel zu tun haben, welches die Denkweise ursprünglich hervorgerufen hat. Deshalb können Phänomene im Zusammenhang mit bestimmten Handlungsphasen untersucht werden, indem die Auswirkungen der sie begleitenden Mindsets auf andere, nicht damit zusammenhängende Aufgaben untersucht werden, um somit Einblicke in die kognitive Funktionsweise von Individuen zu erhalten.

Die erfolgreiche Abwägung der Erwünschtheit und Machbarkeit verschiedener Zielloptionen erfordert eine offene und unvoreingenommene Informationsverarbeitung. Dementsprechend hat sich gezeigt, dass Teilnehmende in einem deliberativen Mindset eine breitere Spanne der visuellen Aufmerksamkeit aufweisen (Büttner et al., 2014; Doerflinger & Gollwitzer, 2020), zufällig präsentierte Informationen wahrscheinlicher verarbeiten (Fujita et al., 2007) und dazu neigen, Vor- und Nachteile gleich zu gewichten (Bayer & Gollwitzer, 2005). Darüber hinaus scheinen überzeugende Botschaften, die abstrakte, zukünftige Ergebnisse betonen, in dieser Denkweise effektiver zu sein (Nenkov, 2012). Teilnehmende in einem deliberativen Mindset sind außerdem weniger von der Tendenz betroffen, sich selbst als weniger stark von zukünftigen negativen Lebensereignissen bedroht zu sehen als andere (d. h. die optimistische Verzerrung) (Keller & Gollwitzer, 2017; Taylor & Gollwitzer, 1995). Im Gegenteil scheint es so, dass sie eher darauf eingestellt sind, den tatsächlichen Erwartungswert bei der Entscheidungsfindung heranzuziehen (Rahn et al., 2016a).

Im Gegensatz dazu würde die Planung der Umsetzung eines gesetzten Ziels unter einer ständigen Neubewertung der Erwünschtheit und Durchführbarkeit der notwendigen Schritte leiden. Teilnehmende in einem implementellen Mindset schätzen daher ihre Erfolgchancen optimistisch ein (Puca, 2001), zeigen stärkere Kontrollillusionen (Gollwitzer & Kinney, 1989) und sind stärker auf Details fokussiert (d. h. sie zeigen eine geringere visuelle Aufmerksamkeitsspanne; Büttner et al., 2014). Daher sind sie angesichts von Schwierigkeiten ausdauernder (Brandstätter & Frank, 2002) und schließen eine Aufgabe schneller ab, während sie gleichzeitig korrekt vorhersagen, dass sie dies tun werden (Brandstätter et al., 2015).

Anwendungen und Entwicklungen

Die Trägheit der Mindsets kann auch genutzt werden, um die Reaktionen von Personen in Bereichen zu verändern, die nichts mit den Entscheidungsproblemen zu tun haben, die sie ursprünglich hervorgerufen haben. In der jüngeren psychologischen Forschung wurden Mindsets erfolgreich eingesetzt, um Teilnehmende mit niedrigem sozioökonomischem Hintergrund vor Leistungseinbußen aufgrund der Bedrohung durch negative Stereotype zu schützen (Dennehy et al., 2014), um übermäßige Urteile bei männlichen Teilnehmern zu mildern (Hügelschäfer & Achtziger, 2014) oder um die Risikobereitschaft zu verändern (Keller & Gollwitzer, 2017; Rahn et al., 2016b).

Auch außerhalb der Psychologie wurde die MAP zur Erklärung verschiedener Phänomene herangezogen. So fanden Korzaan und Harris (2017) in ihrer Umfrage unter 232 IT-Mitarbeitenden von Fortune-500-Unternehmen heraus, dass das Vorhandensein eines implementellen Mindsets mit übermäßig optimistischen Einschätzungen des Erfolgs der Implementierung eines Informationssystemprojekts einherging. Darüber hinaus wendeten Delanoë-Gueguen und Fayolle (2018) die MAP auf unternehmerische Entscheidungen an, genauer gesagt auf die frühen Phasen der Gründung von Start-ups. Sie

legen nahe, dass Personen in einer frühen Motivationsphase, bevor sie den Rubikon überschreiten, andere Unterstützungsbedürfnisse haben als Teilnehmende in einer späteren volitionalen Phase. In ähnlicher Weise stellt Jansen (2014) die Hypothese auf, dass der Wechsel von einem deliberativen zu einem implementellen Mindset zu einem Problem beitragen kann, mit dem die medizinische Forschung konfrontiert ist und welches sie als therapeutischen Fehler bezeichnet: die Diskrepanz zwischen unrealistisch hohen Erwartungen an den Behandlungserfolg und dem tatsächlichen Behandlungserfolg im Rahmen von medizinischer Forschung. Es gibt viele Faktoren, die zu diesen hohen Erwartungen führen, seien es falsche Vorstellungen über die medizinische Forschung oder die oben erwähnte und allgemein sehr verbreitete optimistische Verzerrung. Jansen fügt dem jedoch hinzu, dass die Teilnehmenden an medizinischer Forschung gebeten werden, ihre Urteile abzugeben, nachdem sie bereits in die Teilnahme an der Forschung eingewilligt haben (d. h. nachdem die Entscheidung bereits getroffen wurde). Sie kommt daher zu dem Schluss, dass überhöhte Erwartungen an einen möglichen Therapieerfolg auch durch den vorherrschenden Mindset verursacht werden können und dass es wichtig ist, Risiko- und Nutzenabschätzungen aus der Vorentscheidungsphase der in Frage kommenden Personen ebenfalls miteinzubeziehen, um Fehleinschätzungen akkurat bewerten zu können.

Schließlich wurde die MAP auch in den Politikwissenschaften adaptiert, um den Weg zu bewaffneten Konflikten zu beschreiben und zu verstehen (Johnson & Tierney, 2001). Die Autoren stellten fest, dass die Zuversicht der Öffentlichkeit auf einen Sieg in der Regel mit Beginn eines Krieges zunimmt, obwohl keine neuen Informationen vorliegen, die einen solchen Anstieg rechtfertigen würden. Sie erklären diesen Optimismus mit einem Wechsel in der Denkweise der politischen Akteur:innen wie auch der Öffentlichkeit; sobald die Entscheidung für einen bewaffneten Konflikt gefallen ist, wird die Durchführbarkeit dieser Option höher eingeschätzt, als sie (potenziell) ist.

Kasten 2.2 Reflexionsfrage

Nach den von US-Präsident Donald J. Trump befohlenen begrenzten Raketenangriffen zur Bestrafung der syrischen Regierung für den Einsatz von Chemiewaffen im April 2017 schrieb Dominic Tierney (2017) in *The Atlantic*:

Kriege haben die Angewohnheit, sich auf unerwartete Weise zu entwickeln, was auf eine Kombination aus Psychologie, innenpolitischem Druck und strategischen Wechselwirkungen zurückzuführen ist. Psychologen haben herausgefunden, dass der Akt der Verpflichtung zu einer Entscheidung – wie der Start von Luftangriffen gegen Syrien – die Entscheidungsträger übermäßig zuversichtlich machen kann, dass sie die richtige Wahl getroffen haben. [...] Nachdem Trump den Rubikon überschritten hatte, wurden seine Zweifel möglicherweise durch Zuversicht ersetzt – eine Einstellung, die den Krieg leicht ausweiten könnte. [...] Für Trump sind die Würfel in der Luft.

In welche Phase der MAP hätte Tierney den US-Präsidenten eingeordnet? Welche institutionellen Vorkehrungen könnte es geben, um eine übermäßige Zuversicht zu verhindern?

Durchführungintentionen (engl. Implementation Intentions)

Laut der MAP ist das Setzen von wünschenswerten und realisierbaren Zielen eine wichtige Voraussetzung für all unser Handeln. Diese Annahme ist kaum umstritten und weit verbreitet, wie das alljährliche Ritual des Fassens von Neujahrsvorsätzen treffend beweist. Ziele werden in der Regel in Form von erwünschten Ergebnissen (z. B. „*Ich will fit bleiben!*“) oder Verhaltensweisen (z. B. „*Ich will regelmäßig trainieren!*“) formuliert, und zahlreiche Untersuchungen belegen, dass sie eine wichtige Rolle dabei spielen, das zu erreichen, was man sich wünscht. Leider ist es oft nicht möglich, ein Ziel sofort in die Tat umzusetzen und zu erreichen – man muss vielleicht auf gute Gelegenheiten zum Handeln warten, Hindernisse auf dem Weg dorthin überwinden oder wiederholt über längere Zeiträume hinweg

handeln. Das Rubikon-Modell umfasst daher eine Planungsphase, in der Menschen darüber nachdenken, wann, wo und wie sie zielgerichtete Handlungen ausführen. Es hat sich jedoch herausgestellt, dass das Planen für Menschen nicht so selbstverständlich ist wie das Setzen von Zielen, was zur Absichts-Verhaltens-Lücke beitragen könnte, die häufig selbst die stärksten Vorsätze zu nichtemacht. Diese Interpretation wird durch Forschungsergebnisse gestützt, die zeigen, dass die Zielerreichung erheblich verbessert wird, wenn Menschen ausdrücklich angewiesen werden, ihre Ziele mit Plänen zu versehen (Gollwitzer & Sheeran, 2006). Darüber hinaus zeigen Studien mit der Wenn-Dann-Plan Skala (engl. If-Then Planning Scale, ITPS), dass eine stärkere Neigung zum Wenn-Dann-Planen mit einem höheren Grad der Zielerreichung einhergeht (Bieleke & Keller, 2021). Diese Beobachtungen bilden den Kern der *Theorie der Durchführungintention* (Bieleke et al., 2021a; Gollwitzer, 1993, 1999, 2014), die sich um das Planen als Selbstregulationsstrategie zur Zielerreichung dreht.

Definitionen

Zielintentionen spezifizieren ein gewünschtes Ergebnis oder Verhalten (z. B. „Ich möchte das Ergebnis E erreichen!“ oder „Ich möchte Verhalten V ausführen!“). Ihre wichtigsten Merkmale sind ihre Erwünschtheit (wie wichtig es ist, sie zu erreichen) und ihre Durchführbarkeit (wie wahrscheinlich es ist, sie zu erreichen), die gemeinsam den Grad der Zielbindung bestimmen.

Durchführungintentionen sind Wenn-Dann-Pläne, die angeben, wann, wo und wie auf ein Ziel hin gehandelt werden soll (z. B. „Wenn ich eine Situation S erlebe, dann werde ich eine zielgerichtete Handlung H ausführen!“). Sie sind den Zielintentionen untergeordnet und sollen deren Erreichung durch die Automatisierung von zwei Prozessen erleichtern: (1) das Erkennen von kritischen Situationen und (2) das Auslösen von zielgerichteten Reaktionen.

Durchführungsintentionen sind Wenn-Dann-Pläne, in denen eine kritische Situation mit einer zielgerichteten Reaktion verknüpft wird: „Wenn ich eine kritische Situation S erlebe, dann werde ich die zielgerichtete Reaktion R ausführen!“ Die Situation im Wenn-Teil stellt eine Handlungsmöglichkeit oder ein Hindernis für die Zielerreichung dar, während die Reaktion im Dann-Teil Gedanken, Denkweisen, Gefühle oder Verhalten darstellen kann, die zur Förderung der Zielerreichung eingesetzt werden können. Beispielsweise könnte eine Durchführungsintention das Ziel, fit zu bleiben, erleichtern, indem sie festlegt, wann, wo und wie man regelmäßig laufen geht: „Wenn ich freitags vom Büro nach Hause komme, dann ziehe ich meine Laufschuhe an und gehe im Park joggen!“ Das Bilden solcher Durchführungsintentionen ist eine einfache und doch sehr wirksame Selbstregulationsstrategie. Eine Metaanalyse mit 8461 Teilnehmenden in 94 unabhängigen Studien (Gollwitzer & Sheeran, 2006) ergab eine mittlere bis große Effektgröße von Durchführungsintentionen auf die Zielerreichungsrate ($d = 0,65$), die über die Wirkung einer *Zielintention* ($d = 0,36$; Webb & Sheeran, 2006) hinausgeht. Eine neuere Metaanalyse von Metaanalysen bestätigt eine mittlere Effektgröße (Keller et al., 2020). Dies deutet darauf hin, dass das Bilden von Durchführungsintentionen den Menschen hilft, ihre Ziele besser zu erreichen – aber wie lassen sich diese Effekte erklären?

Kasten 2.3 Wie man Durchführungsintentionen formuliert

In der psychologischen Fachliteratur lassen sich mehrere Arten der Bildung von Durchführungsintentionen unterscheiden. Die Forschung zu den grundlegenden kognitiven Prozessen des Zielstrebens untersucht in der Regel vorgefertigte Pläne, die auf die Forschungshypothese zugeschnitten sind. Zum Beispiel könnte ein Wenn-Dann-Plan wie „Wenn ich einen Apfel sehe, dann werde ich sofort die linke Maustaste drü-

cken!“ verwendet werden, um zu testen, ob Durchführungsintentionen das Verhalten bei einer computergestützten Kategorisierungsaufgabe beschleunigen. In eher angewandten Forschungskontexten werden Durchführungsintentionen häufig als metakognitive Strategie vermittelt, bei der die Teilnehmenden ihre eigenen kritischen Situationen und zielgerichteten Reaktionen spezifizieren. Dies könnte die folgenden vier Schritte umfassen:

1. Verpflichten Sie sich auf ein bestimmtes Ziel.
2. Geben Sie eine kritische Situation für die Erreichung des Ziels an.
3. Geben Sie eine zielgerichtete Reaktion an, die in dieser Situation durchgeführt werden kann.
4. Verknüpfen Sie die kritische Situation und die zielgerichtete Reaktion in einem Wenn-Dann-Format:

Wenn _____(kritische Situation)_____,
dann _____(zielgerichtete Reaktion)_____!

Alternativ dazu werden die Teilnehmenden manchmal angewiesen, anzugeben, wann, wo und wie sie in Richtung ihres Ziels handeln sollen, ohne ein Wenn-Dann-Format vorzuschreiben. Darüber hinaus können Durchführungsintentionen mit der Selbstregulationsstrategie des Mentalen Kontrastierens kombiniert werden, bei der Personen ihre Ziele und potenzielle Hindernisse für das Erreichen ihrer Ziele näher ergründen (Oettingen & Gollwitzer, 2018). Diese kombinierte Strategie des Mentalen Kontrastierens mit Durchführungsintentionen (engl. Mental Contrasting with Implementation Intentions, MCII) wird üblicherweise als metakognitive Strategie bezeichnet. Online-Ressourcen zu MCII sind unter woopmylife.org verfügbar.

Kasten 2.4 Reflexionsfrage

Denken Sie an Ihre vergangenen Neujahrsvorsätze (oder die Ihrer Freund:innen). Wurden sie als Zielabsicht formuliert? Wie könnte eine entsprechende Durchführungsintention aussehen?

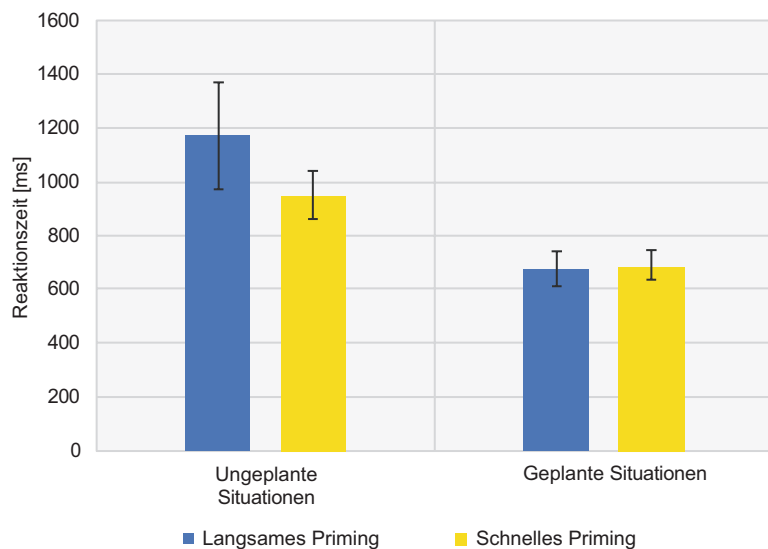
Kognitive Prozesse und Moderatoren

Nach der Theorie der Durchführungsintention lassen sich die positiven Auswirkungen des Wenn-Dann-Planens auf die Zielerreichung auf zwei kognitive Prozesse zurückführen. Erstens aktiviert die Festlegung auf eine kritische Situation im Wenn-Teil ihre mentale Repräsentation und macht sie kognitiv leichter zugänglich. Dadurch ist die Situation leichter zu erinnern, zu erkennen und in der Umgebung zu entdecken. Zweitens wird durch die Verknüpfung der Situation mit einer zielgerichteten Reaktion eine starke mentale Assoziation geschaffen, die es Menschen ermöglicht, die angegebene Reaktion automatisch einzuleiten, sobald die kritische Situation auftritt.

Zahlreiche Forschungsarbeiten zeigen, dass diese beiden Prozesse – die Zugänglichkeit der kritischen Situation und die automatische Auslösung der zielgerichteten Reaktion – tatsächlich die Aus-

wirkungen von Durchführungsintentionen auf die Zielerreichung vermitteln (Parks-Stamm et al., 2007; Webb & Sheeran, 2007). Folglich wird angenommen, dass Durchführungsintentionen das Verhalten automatisieren, was es ermöglicht, die eigenen Ziele auch vor schwer zu kontrollierenden antagonistischen Einflüssen abzuschirmen. So zeigte eine Studie von Gollwitzer et al. (2011), dass Durchführungsintentionen automatische Priming-Effekte auf das Verhalten abschwächen. Die Teilnehmenden lasen zunächst einen fiktiven wissenschaftlichen Artikel über die genetische Ähnlichkeit zwischen Menschen und einer Gruppe von Tieren. Entscheidend ist, dass diese Tiergruppe für einige Teilnehmende aus schnellen Tieren bestand (z. B. Gepard, Hase; schnelles Priming) und für andere aus langsamen Tieren (z. B. Schnecke, Schildkröte; langsames Priming). Anschließend führten alle eine computergestützte Wortklassifizierungsaufgabe durch, bei der sie schnell entscheiden mussten, ob ein Stimulus ein Wort oder ein Nicht-Wort war. Sie bildeten eine Durchführungsintention, schnell auf einen bestimmten Stimulus zu reagieren: „Und wenn das Nicht-Wort ‚avenda‘ erscheint, dann reagiere ich besonders schnell!“ Die Autoren fanden einen Priming-Effekt in ungeplanten Situationen, so dass die Teilnehmenden langsamer waren, nachdem sie über langsame Tiere anstelle von schnellen Tieren gelesen hatten (linkes Feld in Abb. 2.2). In geplanten Situationen

Abb. 2.2 Daten aus Experiment 1 von Gollwitzer et al. (2011). Fehlerbalken stellen 95 %-KIs dar



waren die Teilnehmenden jedoch nicht anfällig für unbewusst geprägte Konzepte des Langsamseins oder des Schnellseins und reagierten wie in der Durchführungsintention angegeben immer schnell (rechtes Feld in Abb. 2.2).

Um zu zeigen, dass Durchführungsintentionen die Zugänglichkeit der im Plan vorkommenden Situationen erhöhen, wurden in der Forschung Paradigmen verwendet, bei denen die Teilnehmenden an zwei vermeintlich nicht miteinander verbundenen Aufgaben arbeiten. In der ersten Aufgabe formulieren sie einen Wenn-Dann-Plan (z. B. „Wenn ich nachmittags in die Cafeteria gehe, dann nehme ich mir einen Apfel!“). In der zweiten Aufgabe wird dann untersucht, ob die soeben im Plan spezifizierten situativen Hinweise (z. B. Cafeteria, Nachmittag) nun kognitiv besser zugänglich sind als neutrale Hinweise, die nicht im Plan spezifiziert wurden. In der Tat wurde nachgewiesen, dass Personen mit einer Durchführungsintention in einer lexikalischen Entscheidungsaufgabe schneller auf geplante als auf neutrale Hinweise reagieren (Aarts et al., 1999; Webb & Sheeran, 2007), was darauf hindeutet, dass die geplanten Situationen eine erhöhte Zugänglichkeit hatten. Darüber hinaus fällt es Menschen schwer, auf im Plan vorkommende Hinweise *nicht* zu achten, selbst wenn dies im Widerspruch zur erfolgreichen Durchführung der Aufgabe steht (Wieber & Sassenberg, 2006). Ein Beispiel stammt aus einer Studie mit einer auditorischen Aufgabe (Achtziger et al., 2012), bei der die Teilnehmenden auf akustische Informationen reagieren mussten, die ihnen auf einem Ohr präsentiert wurden. Die Forschenden fanden heraus, dass diese Reaktionen langsamer und fehlerhafter waren, wenn Hinweisreize zur geplanten Situation gleichzeitig auf dem anderen Ohr präsentiert wurden, im Vergleich zu neutralen Hinweisreizen. Dieses Unvermögen, planbezogene Informationen zu ignorieren, könnte darauf zurückzuführen sein, dass Durchführungsintentionen bereits früheste Informationsverarbeitungsprozesse auf diese Informationen lenken (Janczyk et al., 2015).

Was die zielgerichtete Reaktion betrifft, so hat sich die Forschung stark darauf konzentriert zu testen, ob sie durch eine Durchführungsintention

automatisch ausgelöst werden kann (Bargh, 1994). In der Tat wurde gezeigt, dass die zielgerichtete Reaktion unmittelbar nach der Begegnung mit der geplanten Situation ausgelöst wird (Gollwitzer & Brandstätter, 1997; Orbell & Sheeran, 2000), selbst wenn die kognitiven Ressourcen knapp sind (Brandstätter et al., 2001; Lengfelder & Gollwitzer, 2001) oder keine zusätzliche bewusste Handlungsabsicht besteht (Bayer et al., 2009; Schweiger Gallo et al., 2012; Sheeran et al., 2005). In einer Studie (Bayer et al., 2009, Exp. 3) sahen die Teilnehmenden beispielsweise eine Reihe von sinnlosen Silben und mussten diese entweder frei assoziieren (geringe Belastung) oder laut wiederholen und sich einprägen (hohe Belastung). In einer gleichzeitigen Go/No-Go-Aufgabe wurden ihnen Zahlen und Buchstaben präsentiert und sie mussten im Falle einer Zahl eine Taste drücken, im Falle eines Buchstabens jedoch nicht. Die Forschenden fanden heraus, dass Teilnehmende mit der Durchführungsintention, in der Go/No-Go-Aufgabe schnell auf eine bestimmte Zahl zu reagieren, tatsächlich schneller auf diese Zahl reagierten als auf andere, unabhängig davon, wie anstrengend die Silbenaufgabe war. Dies deutet darauf hin, dass Durchführungsintentionen die zielgerichtete Reaktion in dem Sinne effizient machen, dass sie auch dann ausgelöst werden kann, wenn wenig kognitive Ressourcen zur Verfügung stehen.

Kasten 2.5 Reflexionsfrage

Das Erstellen von Wenn-Dann-Plänen wird manchmal als „Sofort-Gewohnheit“ (engl. instant habit) bezeichnet (z. B. Gollwitzer, 1999; Verplanken und Orbell, Kap. 5). Überlegen Sie, wie die Forschung über die kognitiven Prozesse, die durch die Bildung von Durchführungsintentionen ausgelöst werden, zu dieser Metapher geführt haben könnte.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Bildung von Durchführungsintentionen die Erkennung der im Wenn-Dann-Plan festgelegten Situationen erleichtert und die Einleitung der ziel-

gerichteten Reaktion automatisiert. Dies bedeutet jedoch nicht, dass einmal gebildete Durchführungsintentionen immer wirksam sind. Erstens hängt die Wirksamkeit von Durchführungsintentionen weiterhin von der zugrunde liegenden Zielintention ab. Teilnehmende, die beispielsweise planten, wie sie bei einer Farbzusammenfassungsaufgabe reagieren sollten („Wenn ich eine Karte mit der gleichen Farbe wie die Karte oben auf dem Bildschirm sehe, dann werde ich die entsprechende Taste so schnell wie möglich drücken!“), unterließen die Ausführung des zielgerichteten Verhaltens sobald dies zu monetären Verlusten führte und somit das Ziel, schnell zu reagieren, beeinträchtigte (Legrand et al., 2017). Dies deutet darauf hin, dass Durchführungsintentionen nicht effektiv sind, wenn sie nicht einem aktiv verfolgten Ziel dienen (Orbell et al., 1997; Sheeran et al., 2005). Die Forschung hat auch andere Determinanten für die Wirksamkeit von Durchführungsintentionen untersucht. Wie die MAP nahelegt, sind Durchführungsintentionen beispielsweise dann am effektivsten, wenn die Menschen eher einen implementellen als einen deliberativen Mindset einnehmen (Wieber et al., 2014).

Kasten 2.6 FAQ zu Durchführungsintentionen

Verbessert die Bildung von Durchführungsintentionen immer die Zielerreichung?

Durchführungsintentionen setzen ein aktives Ziel voraus, das als wünschenswert und realisierbar empfunden wird, und können daher einen „Mangel an Motivation“ nicht ausgleichen. Darüber hinaus werden Durchführungsintentionen die Erreichung einfach zu erreichender Ziele nicht verbessern, da eine bloße Zielsetzung bereits ausreicht.

Kann die Formulierung von Durchführungsintentionen auch Nachteile haben?

Die Bildung von Durchführungsintentionen beinhaltet eine Delegation der Kontrolle an spezifische situative Hinweisreize. Dies kann die Zielerreichung erschweren, wenn andere Situationen besser geeignet sind (Verpassen von Handlungs-

möglichkeiten) oder die Situation eine andere als die geplante Reaktion erfordert (Versagen der Kontrolle über die geplante Reaktion).

Ist es besser, mehrere Pläne zu erstellen als nur einen Plan?

Durchführungsintentionen beruhen auf einer assoziativen Verbindung zwischen einer Situation und einer Reaktion. Diese Verbindung kann geschwächt werden, wenn mehrere Pläne für dasselbe Ziel gemacht werden (z. B. wenn verschiedene Reaktionen mit einer einzelnen Situation verknüpft werden). Dies ist weniger ein Problem, wenn Pläne für unabhängige Ziele gemacht werden.

Gilt jede Wenn-Dann-Anweisung als Durchführungsintention?

Durchführungsintentionen verbinden eine zielgerichtete Reaktion mit einer geeigneten Situation in einem Wenn-Dann-Format. Eine Aussage wie „Wenn ich regelmäßig trainiere, dann bleibe ich fit!“ ist grammatikalisch möglich und logisch gültig, stellt aber keine Durchführungsintention dar, da sie ein Ergebnis in Abhängigkeit von einem Verhalten darstellt.

Sind Durchführungsintention und implementeller Mindset das Gleiche?

Während die MAP eine Theorie darstellt, die Motivation und Volition kombiniert, beschreibt die Theorie der Durchführungsintention eine Selbstregulierungsstrategie, die zur Erreichung von Zielen eingesetzt werden kann. Obwohl sie vor allem durch die Ähnlichkeit der englischen Begriffe oft verwechselt werden, sind Durchführungsintentionen nicht auf die präaktionale Phase beschränkt, in der normalerweise ein implementeller Mindset aktiviert wird. Beispielsweise können Durchführungsintentionen wie „Wenn ich eine Entscheidung treffen muss, dann werde ich gründlich darüber nachdenken“ eine offenere Art der Informationsverarbeitung in der prädeziSIONALen Phase auslösen.

Anwendung

Durchführungsintentionen sind eine Selbstregulierungsstrategie, die Menschen helfen kann, ihre Ziele in verschiedenen Bereichen zu erreichen (siehe auch Verplanken und Orbell, Kap. 5). Im Einklang mit dieser Annahme zeigt die Forschung, dass Durchführungsintentionen die Zielerreichung in Bereichen wie gesunde Ernährung (Adriaanse et al., 2011), körperliche Aktivität (Bélanger-Gravel et al., 2013) und Reduzierung des Alkoholkonsums (Cooke & Lowe, 2016) verbessern. Darüber hinaus sind Durchführungsintentionen auch bei Menschen mit psychischen Störungen wie Demenz oder Depressionen wirksam (Toli et al., 2015). Es hat sich außerdem gezeigt, dass sie kognitive Prozesse erleichtern, die in verschiedenen Bereichen wichtig sind, wie etwa das Erinnern an die Ausführung bestimmter Handlungen zu einem zukünftigen Zeitpunkt (Chen et al., 2015). Diese Beispiele beziehen sich alle auf Anwendungen, in denen Durchführungsintentionen bereits umfassend untersucht wurden und meta-analytische Belege für ihre positiven Auswirkungen vorliegen (Gollwitzer, 2014; Keller et al., 2020).

Es gibt aber noch viele andere Anwendungsbereiche, für die die Wirkungen von Durchführungsintentionen noch nicht nachgewiesen sind. Ein Beispiel ist die Fähigkeit, körperliche Leistungen über längere Zeiträume hinweg zu erbringen, ein charakteristisches Merkmal verschiedener Berufe (z. B. in Krankenhäusern oder Fabriken) und prototypisch erforderlich bei vielen sportlichen Aktivitäten (z. B. Laufen, Schwimmen, Radfahren). Angesichts der positiven Auswirkungen von Durchführungsintentionen in vielen Bereichen und bei verschiedenen Bevölkerungsgruppen ist es plausibel, dass Menschen sie nutzen können, um mit den verschiedenen Anforderungen an die Selbstregulierung umzugehen, die bei Ausdaueraufgaben auftreten, wie etwa der Umgang mit Muskelschmerzen, Gefühlen der Überanstrengung, Müdigkeit und dem Drang zum Aufhören. In teilweiser Unterstützung dieser Argumentation haben erste Studien gezeigt, dass Durchführungsintentionen tatsächlich ausdauer-

bezogene Empfindungen modulieren (Bieleke & Wolff, 2017; Wolff et al., 2018) und sogar die Leistung steigern können (Thürmer et al., 2017). Durchführungsintentionen führten jedoch bei einigen Ausdaueraufgaben nicht zu einer Leistungssteigerung und hatten in einer Studie sogar unerwünschte Auswirkungen auf die Wahrnehmung von Anstrengung und Schmerz (Bieleke & Wolff, 2017). Dies deutet darauf hin, dass Durchführungsintentionen sorgfältig auf verschiedene Anwendungsbereiche zugeschnitten sein müssen und dass ihre Wirksamkeit in einer Domäne nicht einfach von ihrer Wirksamkeit in anderen Domänen abgeleitet werden kann (Wolff et al., 2019; Bieleke et al., 2021b).

Beispielstudie

Durchführungsintentionen sind in einer Reihe von Feldstudien verwendet worden. Unter anderem gab es Feldstudien über die Auswirkungen von Durchführungsintentionen auf die Teilnahme an Gebärmutterhalskrebsuntersuchungen (Sheeran & Orbell, 2000), den Verzehr von Obst und Gemüse (Chapman et al., 2009) oder das Recyclingverhalten von Arbeitnehmenden (Holland et al., 2006). Im Folgenden beschreiben wir eine Feldstudie, die die Wirkung von Durchführungsintentionen im Bereich des Konsumverhaltens untersucht. Fennis et al. (2011) untersuchten, ob die Präsentation von Situation-Reaktion-Verknüpfungen auf einer Webseite Konsumierende dazu anregen kann, spontan Durchführungsintentionen zu bilden und sich folglich für nachhaltige Lebensmittelprodukte zu entscheiden. Dazu wiesen sie 217 Teilnehmende (Durchschnittsalter = 24,5 Jahre, $SD = 7,6$ Jahre) an, eine Webseite zu besuchen, die nachhaltigen Konsum befürwortet. Sie wiesen den Teilnehmenden dabei eine von vier verschiedenen Versionen dieser Webseite zu.

Zum einen beschrieb die Webseite für die eine Hälfte der Teilnehmenden (Bedingung: Zielintention) einen Fair-Trade Pocket Guide, der Möglichkeiten zur Steigerung der Nachhaltigkeit des eigenen Konsums aufzeigt. Für die andere Hälfte der Teilnehmenden (Bedingung: Ziel- und

Durchführungsintention) wurden auf der Webseite zusätzlich kritische Situationen aufgelistet, in denen man das zielgerichtete Verhalten, nämlich den Pocket Guide zu überprüfen, zeigen sollte. Dies sollte die Teilnehmenden dazu veranlassen, Wenn-Dann-Verknüpfungen zwischen Situation und Reaktion zu konstruieren. Zweitens wurde die Anschaulichkeit der Informationen experimentell manipuliert. Die eine Hälfte der Teilnehmenden (Bedingung: hohe Lebhaftigkeit) las die fiktive Geschichte einer Studentin, die beschrieb, wie schockiert sie war, als sie von den nicht nachhaltigen oder unfairen Herstellungsprozessen einiger Produkte erfuhr (z. B. schlechte Arbeitsbedingungen, Umweltschäden). Sie beschloss, von nun an nur noch nachhaltige Produkte zu kaufen, und beschrieb, wie der Pocket Guide ihr dabei helfen werde. Darüber hinaus wurden die kritischen Situationen für die Verwendung des Pocketguides als Ergebnis ihrer persönlichen Erfahrung mit der Verwendung des Leitfadens beschrieben. Die andere Hälfte der Teilnehmenden (Bedingung: geringe Lebhaftigkeit) erhielt ähnliche Informationen, die jedoch in Form einer Aufzählung und nicht in Form einer persönlichen Erzählung einer Studentin, mit der sie sich möglicherweise identifizieren konnten, präsentiert wurden. Die Forschenden stellten die Hypothese auf, dass die Teilnehmenden ihr Verhalten umso eher anpassen werden, je lebhafter die Informationen präsentiert werden: Je lebhafter, anschaulicher und praktischer die Verbindungen zwischen Situation und Reaktion sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Teilnehmenden Durchführungsintentionen bilden, was wiederum das Erreichen des Ziels, nachhaltig zu konsumieren, erleichtern wird.

Eine Woche, nachdem alle Teilnehmenden den Pocket Guide erhalten hatten, nahm die Versuchsleitung Kontakt mit den Teilnehmenden auf und bat sie zu registrieren, welche Lebensmittel sie in dieser Woche gekauft hatten. Zu diesem Zweck wurde eine Liste mit 30 verschiedenen Kategorien und den führenden Marken pro Kate-

gorie zusammengestellt und an die Teilnehmenden verteilt. Die Teilnehmenden gaben dann an, welche Marken sie pro Kategorie gekauft hatten. Die Ergebnisse zeigen, dass die Aufnahme der Situation-Reaktion-Verknüpfungen in die Beschreibung des Pocket Guides die Käufe nachhaltiger Produkte im Durchschnitt um einen Artikel erhöhte. Die Lebhaftigkeit allein war kein signifikanter Faktor für die Vorhersage der Anzahl nachhaltiger Käufe. Die Interaktion zwischen den beiden experimentellen Manipulationen erreichte jedoch statistische Signifikanz. Nachfolgende Analysen zeigen, dass Informationen mit geringer Lebhaftigkeit das Konsumverhalten weniger beeinflussen, unabhängig davon, ob sie Situation-Reaktion-Verknüpfungen im Sinne einer Durchführungsintention enthalten oder nicht, während die Einbeziehung von Situation-Reaktion-Verknüpfungen in sehr lebhaft präsentierten Informationen die Zahl der Käufe nachhaltiger Produkte mehr als verdoppelt. Um die alternative Erklärung auszuschließen, dass die Teilnehmenden in der Bedingung mit Ziel- und Durchführungsintention lediglich insgesamt mehr Produkte kauften und somit mehr nachhaltige Produkte in ihren Einkaufswagen hatten, berechneten die Forschenden ein Verhältnis von nachhaltigen zu konventionellen Produkten. Analog zu den Ergebnissen zur reinen Anzahl nachhaltiger Produkte lag das Verhältnis von nachhaltigen zu konventionellen Produkten, die von Teilnehmenden mit wenig lebhaften Informationen gekauft wurden, in beiden Zielbedingungen bei etwa 0,30. Teilnehmende, die sich in der lebhaften Bedingung mit Ziel- und Durchführungsintention befanden, hatten jedoch ein Verhältnis von 0,58, was bedeutet, dass sie für je zwei konventionelle Artikel einen nachhaltigen Artikel kauften.

Insgesamt zeigt diese Feldstudie, dass Durchführungsintentionen als Selbstregulationsstrategie die Zielerreichung von Teilnehmenden erhöhen kann, auch wenn diese nur darüber gelesen haben, was jemand anderes getan hat.

Zusammenfassung

- Die Zielverfolgung lässt sich durch die Abfolge einer prädezisionalen, präaktionalen, aktionalen und postaktionalen Phase beschreiben. Die Entscheidung für ein Ziel markiert den metaphorischen Rubikon, den Wechsel vom motivationalen zum volitionalen Fokus.
- In der prädezisionalen Phase wägen Personen in einem deliberativen Mindset unvoreingenommen die Vor- und Nachteile des jeweiligen Ziels ab. In der präaktionalen Phase planen Personen in einem implementellen Mindset die Schritte, die zur Zielerreichung erforderlich sind.
- Durchführungsintentionen (d. h. spezifische Wenn-Dann-Pläne) sind im Hinblick auf die Zielerreichung oft besser als bloße Zielintentionen allein.
- Die Formulierung einer kritischen Situation (z. B. eine geeignete Handlungsmöglichkeit oder ein zu überwindendes Hindernis) im Wenn-Teil erhöht die Chance auf ein erfolgreiches Erkennen der Situation und wirkt damit verpassten Chancen entgegen.
- Die Kombination einer kritischen Situation mit einer geeigneten zielgerichteten Reaktion im Dann-Teil schafft eine effiziente Verknüpfung zur Initiierung von Handlungen, die keinen weiteren bewussten Entschluss erfordert.
- Sowohl die Auswirkungen der Mindsets als auch der Durchführungsintentionen wurden in vielen Bereichen nachgewiesen, darunter Gesundheit, Sport, Risiko oder (soziale) Kognition.

Empfohlene Literatur

Gollwitzer, P. M. (2012). Mindset theory of action phases. In P. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Hrsg.), *Handbook of theories of social psychology* (S. 526–545). Sage

Publications. <https://doi.org/10.4135/9781446249215.n26>

Gollwitzer, P. M. (2014). Weakness of the will: Is a quick fix possible? *Motivation and Emotion*, 38, 305–322. <https://doi.org/10.1007/s11031-014-9416-3>

Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69–119. [https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(06\)38002-1](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(06)38002-1)

Hagger, M. S., & Luszczynska, A. (2014). Implementation intention and action planning interventions in health contexts: State of the research and proposals for the way forward. *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 6, 1–47. <https://doi.org/10.1111/aphw.12017>

Herrmann, M., & Brandstätter, V. (2015). Action crises and goal disengagement: Longitudinal evidence on the predictive validity of a motivational phase in goal striving. *Motivation Science*, 1, 121–136. <https://doi.org/10.1037/mot0000016>

Wieber, F., Thürmer, J. L., & Gollwitzer, P. M. (2015). Promoting the translation of intentions into action by implementation intentions: Behavioral effects and physiological correlates. *Frontiers in Human Neuroscience*, 9. <https://doi.org/10.3389/fnhum.2015.00395>

Musterantworten zu den Reflexionsfragen

1. F (Kasten 2.1): Versuchen Sie über Ihre früheren Ziele und Zielsetzungen nachzudenken. Welche Aspekte könnten in der Mindset-Theorie der Handlungsphasen fehlen?

A: Als Instrument für die Forschung muss die MAP eine Abwägung zwischen Sparsamkeit und Erklärungskraft vornehmen. Um auf ein breites Spektrum von Zielverfolgungsprozessen verallgemeinern zu können, können daher einige andere Aspekte fehlen. Die MAP konzentriert sich zum Beispiel auf die kogni-

tiven Aspekte der Zielverfolgung und ist relativ verhalten, was emotionale Aspekte angeht. Darüber hinaus ist sie von Natur aus unidirektional, da sie eine feste Reihenfolge vorschlägt, in der die einzelnen Phasen durchlaufen werden, was nicht unbedingt auf jedes Ziel im täglichen Leben zutrifft.

2. F (Kasten 2.2): In welche Phase der MAP hätte Tierney den US-Präsidenten eingeordnet? Welche institutionellen Vorkehrungen könnte es geben, um eine übermäßige Zuversicht zu verhindern?

A: Mit der Aussage, dass Trump den Rubikon überschritten hat, impliziert Tierney, dass der US-Präsident von einer aufgeschlossenen, vorbereitenden Handlungsphase zu späteren, verschlosseneren Handlungsphasen übergegangen ist. Eine aufrichtige erneute Abwägung der Argumente für und gegen weitere Aktionen, beispielsweise durch Akteur:innen, die eine distanziertere Perspektive einnehmen, könnte dazu beitragen, eine solche übermäßige Zuversicht zu verhindern. Darüber hinaus kann zum Beispiel der durch Amtszeitbeschränkungen bedingte Wechsel bei den verantwortlichen Entscheidungsträger:innen zu einer Neuabwägung führen.

3. F (Kasten 2.4): Denken Sie an Ihre vergangenen Neujahrsvorsätze (oder die Ihrer Freund:innen). Wurden sie als Zielabsicht formuliert? Wie könnte eine entsprechende Durchführungsintention aussehen?

A: Ein Neujahrsvorsatz, der lediglich ein gewünschtes Ergebnis oder Verhalten festlegt, ist eine Zielintention. Um eine Durchführungsintention zu erstellen, muss man in einem Wenn-Dann-Plan angeben, wann, wo und wie man auf dieses Ziel hinarbeitet.

4. F (Kasten 2.5): Das Erstellen von Wenn-Dann-Plänen wird manchmal als „Sofort-Gewohnheit“ (engl. instant habit) bezeichnet (z. B. Gollwitzer, 1999; Verplanken und Orbell, Kap. 5). Überlegen Sie, wie die Forschung über die kognitiven Prozesse, die

durch die Bildung von Durchführungsintentionen ausgelöst werden, zu dieser Metapher geführt haben könnte.

A: Die Metapher bezieht sich auf die Erkenntnis, dass durch Wenn-Dann-Pläne das Verhalten automatisiert wird, so dass das geplante Verhalten sofort und effizient initiiert wird, wenn die kritische Situation eintritt. Dies ähnelt gewohnheitsmäßigem Verhalten, mit der Ausnahme, dass die Verbindung zwischen Situation und Verhalten mit einem einzigen bewussten Vorsatz hergestellt und nicht im Laufe der Zeit erlernt wird (siehe auch Verplanken und Orbell, Kap. 5).

Literatur

- Aarts, H., Dijksterhuis, A., & Midden, C. (1999). To plan or not to plan? Goal achievement or interrupting the performance of mundane behaviors. *European Journal of Social Psychology*, 29, 971–979. [https://doi.org/10.1002/\(sici\)1099-0992\(199912\)29:8<971::aid-ejsp963>3.3.co;2-1](https://doi.org/10.1002/(sici)1099-0992(199912)29:8<971::aid-ejsp963>3.3.co;2-1)
- Ach, N. (1935). *Analyse des Willens*. Urban & Schwarzenberg.
- Achtziger, A., Bayer, U. C., & Gollwitzer, P. M. (2012). Committing to implementation intentions: Attention and memory effects for selected situational cues. *Motivation & Emotion*, 36, 287–303. <https://doi.org/10.1007/s11031-011-9261-6>
- Adriaanse, M. A., Vinkers, C. D., De Ridder, D. T., Hox, J. J., & De Wit, J. B. (2011). Do implementation intentions help to eat a healthy diet? A systematic review and meta-analysis of the empirical evidence. *Appetite*, 56, 183–193. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2010.10.012>
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Hrsg.), *Handbook of social cognition* (S. 1–40). Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Bayer, U. C., & Gollwitzer, P. M. (2005). Mindset effects on information search in self-evaluation. *European Journal of Social Psychology*, 35, 313–327. <https://doi.org/10.1002/ejsp.247>
- Bayer, U. C., Achtziger, A., Gollwitzer, P. M., & Moskowitz, G. B. (2009). Responding to subliminal cues: Do if-then plans facilitate action preparation and initiation without conscious intent? *Social Cognition*, 27, 183–201. <https://doi.org/10.1521/soco.2009.27.2.183>
- Bélanger-Gravel, A., Godin, G., & Amireault, S. (2013). A meta-analytic review of the effect of implementation intentions on physical activity. *Health Psychology*

- Review, 7, 23–54. <https://doi.org/10.1080/17437199.2011.560095>
- Bieleke, M., & Keller, L. (2021). Individual differences in if-then planning: Insights from the development and application of the If-Then Planning Scale (ITPS). *Personality and Individual Differences*, 170, 110500. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110500>
- Bieleke, M., & Wolff, W. (2017). That escalated quickly – Planning to ignore RPE can backfire. *Frontiers in Physiology*, 8. <https://doi.org/10.3389/fphys.2017.00736>
- Bieleke, M., Keller, L., & Gollwitzer, P. M. (2021a). If-then planning. *European Review of Social Psychology*, 32(1), 88–122. <https://doi.org/10.1080/10463283.2020.1808936>
- Bieleke, M., Wolff, W., Englert, C., & Gollwitzer, P. M. (2021b). If-then planning in sports. *Zeitschrift für Sportpsychologie*, 28(3), 109–120. <https://doi.org/10.1026/1612-5010/a000336>
- Brandstätter, V., & Frank, E. (2002). Effects of deliberative and implemental mindsets on persistence in goal-directed behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1366–1378. <https://doi.org/10.1177/014616702236868>
- Brandstätter, V., & Schüler, J. (2013). Action crisis and cost-benefit thinking: A cognitive analysis of a goal-disengagement phase. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 543–553. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.10.004>
- Brandstätter, V., Lengfelder, A., & Gollwitzer, P. M. (2001). Implementation intentions and efficient action initiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 946–960. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.5.946>
- Brandstätter, V., Herrmann, M., & Schüler, J. (2013). The struggle of giving up personal goals: Affective, physiological, and cognitive consequences of an action crisis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39, 1668–1682. <https://doi.org/10.1177/0146167213500151>
- Brandstätter, V., Giesinger, L., Job, V., & Frank, E. (2015). The role of deliberative versus implemental mindsets in time prediction and task accomplishment. *Social Psychology*, 46, 104–115. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000231>
- Büttner, O. B., Wieber, F., Schulz, A. M., Bayer, U. C., Florack, A., & Gollwitzer, P. M. (2014). Visual attention and goal pursuit: Deliberative and implemental mindsets affect breadth of attention. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 1248–1259. <https://doi.org/10.1177/0146167214539707>
- Chapman, J., Armitage, C. J., & Norman, P. (2009). Comparing implementation intention interventions in relation to young adults' intake of fruit and vegetables. *Psychology and Health*, 24, 317–332. <https://doi.org/10.1080/08870440701864538>
- Chen, X., Wang, Y., Liu, L., Cui, J., Gan, M., Shum, D. H., & Chan, R. C. (2015). The effect of implementation intention on prospective memory: A systematic and meta-analytic review. *Psychiatry Research*, 226, 14–22. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2015.01.011>
- Cooke, R., & Lowe, H. (2016). Do implementation intentions reduce alcohol consumption? A meta-analysis. *European Health Psychologist*, 18, 1055.
- Delanoë-Gueguen, S., & Fayolle, A. (2018). Crossing the entrepreneurial Rubicon: A longitudinal investigation. *Journal of Small Business Management*. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12419>
- Dennehy, T. C., Ben-Zeev, A., & Tanigawa, N. (2014). 'Be prepared': An implemental mindset for alleviating social-identity threat. *British Journal of Social Psychology*, 53, 585–594. <https://doi.org/10.1111/bjso.12071>
- Doerflinger, J. T., & Gollwitzer, P. M. (2020). Emotion emphasis effects in moral judgment are moderated by mindsets. *Motivation and Emotion*, 44, 880–896. <https://doi.org/10.1007/s11031-020-09847-1>
- Fennis, B. M., Adriaanse, M. A., Stroebe, W., & Pol, B. (2011). Bridging the intention-behavior gap: Inducing implementation intentions through persuasive appeals. *Journal of Consumer Psychology*, 21, 302–311. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2010.12.003>
- Fujita, K., Gollwitzer, P. M., & Oettingen, G. (2007). Mindsets and pre-conscious open-mindedness to incidental information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 48–61. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.12.004>
- Gawrilow, C., & Gollwitzer, P. M. (2008). Implementation intentions facilitate response inhibition in children with ADHD. *Cognitive Therapy and Research*, 32, 261–280. <https://doi.org/10.1007/s10608-007-9150-1>
- Ghassemi, M., Bernecker, K., Herrmann, M., & Brandstätter, V. (2017). The process of disengagement from personal goals: Reciprocal influences between the experience of action crisis and appraisals of goal desirability and attainability. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 43, 524–537. <https://doi.org/10.1177/0146167216689052>
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. In T. E. Higgins & R. M. Sorrentino (Hrsg.), *Handbook of motivation and cognition – Foundations of social behavior* (Bd. 2, S. 53–92). The Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M. (1991). *Abwägen und Planen: Bewußtseinslagen in verschiedenen Handlungsphasen*. Hogrefe.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. *European Review of Social Psychology*, 4, 141–185. <https://doi.org/10.1080/14792779343000059>
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493–503. <https://doi.org/10.1037/0003-066x.54.7.493>
- Gollwitzer, P. M. (2012). Mindset theory of action phases. In P. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Hrsg.), *Handbook of theories of social psychology* (S. 526–545). Sage Publications. <https://doi.org/10.4135/9781446249215.n26>

- Gollwitzer, P. M. (2014). Weakness of the will: Is a quick fix possible? *Motivation and Emotion*, 38, 305–322. <https://doi.org/10.1007/s11031-014-9416-3>
- Gollwitzer, P. M., & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 186–199. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.73.1.186>
- Gollwitzer, P. M., & Keller, L. (2016). Mindset theory. In V. Zeigler-Hill & T. K. Shackelford (Hrsg.), *Encyclopedia of personality and individual differences* (S. 1–8). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8_1141-1
- Gollwitzer, P. M., & Kinney, R. F. (1989). Effects of deliberative and implemental mind-sets on illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 531–542. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.56.4.531>
- Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69–119. [https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(06\)38002-1](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(06)38002-1)
- Gollwitzer, P. M., Sheeran, P., Trötschel, R., & Webb, T. L. (2011). Self-regulation of behavioral priming effects. *Psychological Science*, 22, 901–907. <https://doi.org/10.1177/0956797611411586>
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 2, 101–120. <https://doi.org/10.1007/bf00992338>
- Holland, R. W., Aarts, H., & Langendam, D. (2006). Breaking and creating habits on the working floor: A field-experiment on the power of implementation intentions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 776–783. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.11.006>
- Hügelschäfer, S., & Achtziger, A. (2014). On confident men and rational women: It's all on your mind(set). *Journal of Economic Psychology*, 41, 31–44. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.04.001>
- Janczyk, M., Dambacher, M., Bieleke, M., & Gollwitzer, P. M. (2015). The benefit of no choice: Goal-directed plans enhance perceptual processing. *Psychological Research*, 79, 206–220. <https://doi.org/10.1007/s00426-014-0549-5>
- Jansen, L. A. (2014). Mindsets, informed consent, and research. *The Hastings Center Report*, 44, 25–32. <https://doi.org/10.1002/hast.237>
- Johnson, D. D., & Tierney, D. (2001). The Rubicon theory of war: How the path to conflict reaches the point of no return. *International Security*, 36, 7–40. https://doi.org/10.1162/isec_a_00043
- Keller, L., & Gollwitzer, P. M. (2017). Mindsets affect risk perceptions and risk-taking behavior – Optimistic bias and the BART. *Social Psychology*, 48, 135–147. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000304>
- Keller, L., Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2020). Changing behavior using the model of action phases. In M. S. Hagger, L. D. Cameron, K. Hamilton, N. Hankonen, & T. Lintunen (Hrsg.), *Handbook of behavior change* (S. 77–88). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108677318.006>
- Kille, D. (2015). Who gets you going and who keeps you going: Motivational relevance determines role model effectiveness. *UWSpace*. <http://hdl.handle.net/10012/9136>. Zugegriffen am 10.06.2023.
- Korzaan, M., & Harris, A. (2017). Understanding predictors of over-optimism in IS project teams. *Journal of Computer Information Systems*. <https://doi.org/10.1080/08874417.2017.1400930>
- Kwan, B. M., Bryan, A. D., & Sheeran, P. (2018). The dynamics of success and failure: How post-behaviour evaluations relate to subsequent exercise intentions and behaviour. *Psychology & Health*. <https://doi.org/10.1080/08870446.2018.1429612>
- Legrand, E., Bieleke, M., Gollwitzer, P. M., & Mignon, A. (2017). Nothing will stop me? Flexibly tenacious goal striving with implementation intentions. *Motivation Science*, 3, 101–118. <https://doi.org/10.1037/mot0000050>
- Lengfelder, A., & Gollwitzer, P. M. (2001). Reflective and reflexive action control in patients with frontal lobe lesions. *Neuropsychology*, 81, 80–100. <https://doi.org/10.1037//0894-4105.15.1.80>
- Lewin, K. (1926). Vorsatz, Wille und Bedürfnis [Intention, will, and need]. *Psychologische Forschung*, 7, 330–385. <https://doi.org/10.1007/bf02424365>
- Nenkov, G. Y. (2012). It's all in the mindset: Effects of varying psychological distance in persuasive messages. *Marketing Letters*, 23, 615–628. <https://doi.org/10.1007/s11002-012-9166-5>
- Nenkov, G. Y., & Gollwitzer, P. M. (2012). Pre- versus postdecisional deliberation and goal commitment: The positive effects of defensiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 106–121. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.08.002>
- Oettingen, G. (2012). Future thought and behaviour change. *European Review of Social Psychology*, 23, 1–63. <https://doi.org/10.1080/10463283.2011.643698>
- Oettingen, G., & Gollwitzer, P. M. (2018). Health behavior change by self-regulation of goal pursuit. In D. de Ridder, M. Adriaanse, & K. Fujita (Hrsg.), *The Routledge international handbook of self-control in health and well-being* (S. 418–430). Routledge.
- Orbell, S., & Sheeran, P. (2000). Motivational and volitional processes in action initiation: A field study of the role of implementation intentions. *Journal of Applied Social Psychology*, 30, 780–797. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2000.tb02823.x>
- Orbell, S., Hodgkins, S., & Sheeran, P. (1997). Implementation intentions and the theory of planned behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 945–954. <https://doi.org/10.1177/0146167297239004>
- Parks-Stamm, E., Gollwitzer, P. M., & Oettingen, G. (2007). Action control by implementation intentions: Effective cue detection and efficient response initiation. *Social Cognition*, 25, 248–266. <https://doi.org/10.1521/soco.2007.25.2.248>
- Puca, R. M. (2001). Preferred difficulty and subjective probability in different action phases. *Motivation and Emotion*, 25, 307–326. <https://doi.org/10.1023/a:1014815716476>

- Rahn, J., Jaudas, A., & Achtziger, A. (2016a). To plan or not to plan – Mindset effects on visual attention in decision making. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 9, 109–120. <https://doi.org/10.1037/npe0000056>
- Rahn, J., Jaudas, A., & Achtziger, A. (2016b). A mind for money: Dynamic mindset effects on smart risk taking. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 9, 145–156. <https://doi.org/10.1037/npe0000060>
- Schweiger Gallo, I., Pfau, F., & Gollwitzer, P. M. (2012). Furnishing hypnotic instructions with implementation intentions enhances hypnotic responsiveness. *Consciousness and Cognition*, 21, 1023–1030. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2012.03.007>
- Shah, J. Y., Friedman, R., & Kruglanski, A. W. (2002). Forgetting all else: On the antecedents and consequences of goal shielding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1261–1280. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1261>
- Sheeran, P. (2002). Intention-behavior relations: A conceptual and empirical review. *European Review of Social Psychology*, 12, 1–36. <https://doi.org/10.1080/147927721430000003>
- Sheeran, P., & Orbell, S. (2000). Using implementation intentions to increase attendance for cervical cancer screening. *Health Psychology*, 19, 283–289. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.3.283>
- Sheeran, P., Webb, T. L., & Gollwitzer, P. M. (2005). The interplay between goal intentions and implementation intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 87–98. <https://doi.org/10.1177/0146167204271308>
- Taylor, S. E., & Gollwitzer, P. M. (1995). Effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 213–226. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.2.213>
- Thürmer, J. L., Wieber, F., & Gollwitzer, P. M. (2017). Planning and performance in small groups: Collective implementation intentions enhance group goal striving. *Frontiers in Psychology*, 8. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00603>
- Tierney, D. (2017, April 9). *The logic of mission creep: How the trump administration could get sucked further into Syria*. The Atlantic. <https://www.theatlantic.com/international/archive/2017/04/the-logic-of-mission-creep/522438/>. Zugegriffen am 10.06.2023.
- Toli, A., Webb, T. L., & Hardy, G. E. (2015). Does forming implementation intentions help people with mental health problems to achieve goals? A meta-analysis of experimental studies with clinical and analogue samples. *British Journal of Clinical Psychology*, 55, 69–90. <https://doi.org/10.1111/bjc.12086>
- Webb, T. L., & Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. *Psychological Bulletin*, 132, 249–268. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.2.249>
- Webb, T. L., & Sheeran, P. (2007). How do implementation intentions promote goal attainment? A test of component processes. *Journal of Experimental Psychology*, 43, 295–302. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.02.001>
- Wieber, F., & Sassenberg, K. (2006). I can't take my eyes off of it – Attention attraction effects of implementation intentions. *Social Cognition*, 24, 723–752. <https://doi.org/10.1521/soco.2006.24.6.723>
- Wieber, F., Sezer, L. A., & Gollwitzer, P. M. (2014). Asking “why” helps action control by goals but not plans. *Motivation and Emotion*, 38, 65–78. <https://doi.org/10.1007/s11031-013-9364-3>
- Wolff, W., Bieleke, M., Hirsch, A., Wienbruch, C., Gollwitzer, P. M., & Schüler, J. (2018). Increase in prefrontal cortex oxygenation during static muscular endurance performance is modulated by self-regulation strategies. *Scientific Reports*, 8, 15756.
- Wolff, W., Bieleke, M., & Schüler, J. (2019). Goal striving and endurance performance. In C. Meijen (Hrsg.), *Endurance performance in sport: Psychological theory and interventions* (S. 125–137). Routledge.