

Carl von Ossietzky
Universität Oldenburg

Diplomstudiengang Psychologie

DIPLOMARBEIT

„Macht“ und „Anschluss“: Vergleich der Operationalisierungen
zweier Motive durch das „Multi-Motiv-Gitter“ (MMG) und das
„zweidimensionale Strukturmodell metatetelischer Orientierungen“.

vorgelegt von: Inka Wegmeyer

Betreuender Gutachter: Prof. Dr. Ulrich Mees
Zweite Gutachterin: Dipl. Psych. Carmen Wulf

Oldenburg, den 02.06.08

Inhaltsverzeichnis

0	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	4
1	Einleitung	6
THEORETISCHER TEIL		
2	Das Anschlussmotiv	9
2.1	Anschluss	9
2.2	Definition und Erläuterung des Anschlussmotivs	10
2.3	Empirische Erkenntnisse	11
3	Das Machtmotiv	13
3.1	Macht	13
3.2	Machtquellen	14
3.3	Individuelle Unterschiede im Machthandeln	15
3.4	Definition des Machtmotivs	19
4	Die Messung von Motiven	21
4.1	Projektive Verfahren	21
4.2	Fragebogenverfahren	24
4.3	Semi-projektive Verfahren	25
5	Implizite vs. explizite Motive	26
5.1	Gründe für die Unterscheidung zweier getrennter Motivsysteme	26
5.2	Zweifel an der strikten Trennung beider Motivsysteme	33
6	Das zweidimensionale Strukturmodell metatelischer Orientierungen	36
6.1	Theoretischer Hintergrund	36
6.1.1	Annäherung und Vermeidung	36
6.1.2	Intrinsische vs. extrinsische Motivation	37
6.1.3	Emotion und Motivation	40
6.2	Die Konzeption des zweidimensionalen Strukturmodells metatelischer Orientierungen	42
6.2.1	Vier Klassen von Handlungsgründen	42
6.2.2	Erkenntniszuwachs durch das Modell	45
7	Das Multi-Motiv-Gitter (MMG)	47
7.1	Einführung	47
7.2	Ein semi-projektives Verfahren	48
7.3	Die Entwicklung des MMG	49

7.4	Gütekriterien / empirische Überprüfung des MMG	51
7.4.1	Reliabilität	51
7.4.2	Verfälschbarkeit	52
7.4.3	Validität	52
8	Problemstellung/Hypothesen	56
EMPIRISCHER TEIL		
9	Methode und Vorgehen	60
9.1	Stichprobenbeschreibung	60
9.2	Das Messinstrument	60
9.2.1	Datenerhebung	61
9.2.2	Inhaltliche Aspekte	62
10	Aufbereitung der Rohdaten	65
10.1	Skalenbildung	65
10.2	Reliabilität	66
11	Auswertung und Ergebnisse	68
11.1	Allgemeine Analyse der beiden integrierten Messinstrumente	68
11.2	Überprüfung der Hypothesen	72
11.2.1	Vergleich der untersuchten Modelle hinsichtlich der beiden Leithypothesen	72
11.2.2	Vergleich der metatelistischen Orientierungen mit Extraversion und Neurotizismus	78
11.2.3	Vergleich von Mitglieder und Nicht-Mitgliedern in freiwilligen Organisationen	81
11.2.4	Geschlechtsunterschiede	83
11.2.5	Die beiden Dimensionen der metatelistischen Orientierungen im Verhältnis zur Gesamtmotivation	85
11.2.6	Unterschiede in den Studienrichtungen	87
12	Zusammenfassende Diskussion	91
13	Literaturverzeichnis	99
ANHANG		
Anhang 1	Items des MMG	108
Anhang 2	Items und Skalen der metatelistischen Orientierungen	112
Anhang 3	Zusatzskalen	114
Anhang 4	Fragebogen	115
Anhang 5	Mittelwerte aller Skalen	126
Anhang 6	Netto-Werte und Motivgruppen	127
Anhang 7	Mittelwerte des Anschluss- und Machtmotivs	129
Erklärung gemäß § 18 (10) DPO		130

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Das Selbstbestimmungs-Kontinuum mit den Motivations-Typen und ihren Regulationsstilen (Ryan & Deci, 2000; aus Mees & Schmitt, 2003)	40
Abb. 2: Item-Nr. 1 aus dem Multi-Motiv-Gitter (aus Schmalt et al. 2000)	49
Abb. 3: Screeplot der Faktorenanalyse	76
Abb. 4: Veranschaulichung des Zirkelschlusses der Interpretation	86
Abb. 5: Mittelwerte der drei Fachrichtungen hinsichtlich des Anschlussmotivs	89

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Stadien der psychosozialen Reife (aus McClelland, 1975; bzw. 1985b)	18
Tab. 2: Regulationsfoki und erlebte Emotionen (aus Mees & Schmitt, 2003)	37
Tab. 3: Arten metatetelischer Orientierung beim Handeln (nach Mees & Schmitt, 2003)	43
Tab. 4: Anregungsbedingungen und Ziele der Motive Anschluss, Leistung und Macht (nach Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000)	48
Tab. 5: Die 14 Bildsituationen des MMG und ihr motivthematischer Anregungstyp	50
Tab. 6: Die 12 Statements des MMG und ihre jeweiligen Motivkomponenten	51
Tab. 7: Reliabilitäten	66
Tab. 8: Interkorrelationen der metatetelischen Orientierungen für Anschluss	68
Tab. 9: Interkorrelationen der metatetelischen Orientierungen für Macht	69
Tab.10: Hochsignifikante Interkorrelationen der metatetelischen Orientierungen zwischen den Motiven	70
Tab.11: Interkorrelationen der Hoffnung- und Furchtkomponenten Zwischen den Motiven	72
Tab.12: Interkorrelationen der metatetelischen Orientierungen und der Hoffnung- und Furchtkomponenten (z-Werte) für beide Motive	74
Tab.13: Faktorstruktur der Skalen (z-Werte, rotierte Komponentenmatrix)	77
Tab.14: Interkorrelationen der metatetelischen Anschluss-Skalen mit Extraversion	79
Tab.15: Interkorrelationen der metatetelischen Orientierungen mit Neurotizismus	80
Tab.16: Unterschiede zwischen Personen mit bzw. ohne besondere Stellung in einer freiwilligen Organisation bzgl. ihrer metatetelischen Orientierungen für den Bereich Macht	82

Tab.17: Signifikante Mittelwertunterschiede zwischen den Geschlechtern	84
Tab.18: Vergleich der Dimensionen der metatellischen Orientierungen in Bezug auf die Gesamtmotivation	86
Tab.19: Signifikante Ergebnisse der einfaktoriellen ANOVA bzgl. Unterschieden in den Motivausprägungen zwischen den verschiedenen Studiengängen	88
Tab.20: Ergebnis des Post-Hoc-Tests (Scheffé-Test) für die abhängige Variable Anschlussmotiv	88

1 Einleitung¹

Das Konzept des Motivs taucht bereits relativ früh in der modernen Psychologie auf und fand, wenn auch nicht immer unter diesem Namen, in einer Vielzahl der theoretischen Richtungen bzw. Schulen Beachtung.

In die Motivationsforschung wurde das Motivkonstrukt eingeführt, um klar zwischen der interpersonalen Variabilität und der intrapersonalen Stabilität unterscheiden zu können. Mit interpersonaler Variabilität sind die ausgeprägten interindividuellen Unterschiede in der Wahl der persönlichen Ziele gemeint, während intrapersonale Stabilität deutlich machen soll, dass für ein spezielles Individuum bestimmte Klassen von Zielen wiederholt relevant sein können. Motive lenken uns darin, welche Handlungszielklassen jeder einzelne von uns bevorzugt. Sie „beschreiben eine dispositionelle Neigung und Voreingenommenheit in der Bewertung bestimmter Klassen von Handlungszielen“ (Schmalt & Sokolowski, 2006, S. 12).

Wie eine Brille, durch die nur Teile der Umwelt gesehen und somit auch nur bewertet werden können, legt ein Motiv fest, was wir für unser Erleben und Handeln als wichtig und bedeutsam erachten: Eine Person mit einem ausgeprägten Machtmotiv wird das Zusammensein mit Kollegen und Vorgesetzten auf einer Betriebsfeier sicherlich anders deuten und bewerten als eine Person mit dem starken Wunsch nach neuen Bekanntschaften. Ähnlich wie ein Hungriger, der auf einer gedeckten Tafel zuerst das Essen sieht, während ein Durstiger viel eher die Getränke wahrnimmt.

An diesen Beispielen wird die Wichtigkeit von Motiven für unser alltägliches Handeln deutlich. Zwar bestimmen sie nicht, wie wir uns in einer konkreten Situation verhalten, aber sie legen die Rahmenbedingungen dafür fest.

Doch warum lohnt es sich, Motive auch wissenschaftlich genauer unter die Lupe zu nehmen?

Mit ihrer Hilfe können wir zukünftiges Verhalten besser vorhersagen, denn Kenntnisse über ihre Konstellation und Ausprägung erlauben Aussagen über die Art der Ziele, die eine Person verfolgt, und über die generelle Richtung des Verhaltens (vgl. Schmalt & Sokolowski, 2000). Sollten für eine Person mehrere verschiedene Ziele zur Wahl stehen, entscheidet sie sich aufgrund ihrer Motivkonstellation,

¹ In der folgenden Diplomarbeit schließen sämtliche verwendeten männlichen Formen auch die weibliche Form mit ein.

welches von ihnen verfolgt werden soll. Das heißt im Regelfall, dass das zur vorherrschenden Motivthematik kompatible Ziel ausgewählt wird. Ab diesem Punkt steuern die Motive indirekt das Verhalten der Person – bei einem angenehmen Zielzustand bis zur Zielerreichung, bei einem unangenehmen Zielzustand bis zur Zielvermeidung.

Die Stärke eines Motivs ermöglicht Vorhersagen darüber, ob in einer konkreten Situation eine aktuelle Motivation entsteht oder nicht. Ein Beispiel: Eine sehr machtmotivierte Person wird sich mit größerer Wahrscheinlichkeit auf eine ausgeschriebene Führungsposition in ihrem Betrieb bewerben als ein nur wenig nach Einfluss strebender Kollege.

Je nach Ausprägung des Motivs variiert die zur Motivanregung notwendige Anregungsschwelle, d.h. dass für ein starkes Motiv schon wenige Hinweisreize aus der Situation ausreichen, um die Person zu motivieren (im eben genannten Beispiel vielleicht eine Notiz am schwarzen Brett). Bei einem schwachen Motiv sind hingegen weitaus mehr bzw. kräftigere Hinweisreize erforderlich (z.B. eine konkrete Aufforderung zur Bewerbung vom Vorgesetzten). Damit einher geht, dass ein starkes im Vergleich zu einem schwachen Motiv in deutlich mehr Situationen angeregt werden kann. Außerdem ist das dabei gezeigte Verhalten intensiver und ausdauernder.

Es herrscht in Forscherkreisen keine Einigkeit darüber, welche und wie viele Motive es eigentlich gibt. Gerade in den letzten Jahren wurde die Annahme von drei Basis- oder Grundmotiven immer populärer (z.B. Heckhausen, 1989; Schmalt & Sokolowski, 2006). Mit ihnen kann ein Großteil des motivierten menschlichen Verhaltens erklärt werden. Zu den „großen Drei“ gehören das Leistungsmotiv, das Anschlussmotiv und das Machtmotiv. Alle drei scheinen in ihrer Anlage angeboren zu sein. Bereits im Kleinkindalter bestimmen sie unser Verhalten, doch erst durch die unterschiedlichen Reaktionen unserer sozialen Umwelt auf diese Verhaltensweisen entstehen die inter-individuellen Unterschiede in den Motivkonstellationen.

In der Vergangenheit spielten hingegen andere Konzepte wie beispielsweise der Lebens- und Todestrieb bzw. Sexualität und Aggression eine stärkere Rolle (z.B. Freud, 1974). Reiss (2000) unterscheidet sogar 16 verschiedene fundamentale Motive. Letztendlich kann nicht klar entschieden werden, welche Konzeption „die Richtige“ ist, da eine Klassifizierung dieser Art grundsätzlich in gewisser Weise willkürlich ist.

Die vorliegende Untersuchung beschäftigt sich in erster Linie mit der Messung der drei Basismotive (Leistung, Macht und Anschluss). Zeitökonomische Überlegungen und die Tatsache, dass das Leistungsmotiv bisher sehr viel stärker erforscht wurde als die beiden anderen Grundmotive, führten dazu, dass das Leistungsmotiv in dieser Arbeit weitgehend ausklammert wurde. Stattdessen tritt die Erfassung des Macht- und des Anschlussmotivs in den Vordergrund, was auch theoretisch sinnvoll ist, da beide Motive in der Literatur als „Gegenspieler“ beschrieben werden – Personen mit hohem Machtmotiv haben in der Regel ein gering ausgeprägtes Anschlussmotiv und umgekehrt.

Die Motivmessung ist von jeher sehr kontrovers diskutiert worden (vgl. Schmalt & Sokolowski, 2000; Rheinberg, 2004). Die Auseinandersetzungen reichen von Konflikten darüber, welches Verfahren geeignet ist, Motivausprägungen zu ermitteln (projektive oder nicht-projektive Verfahren), bis zu der grundsätzlichen Frage, ob die bisher angewendeten Methoden überhaupt Motive messen.

Mit der vorliegenden Arbeit soll etwas mehr Licht in das Dunkel dieser Diskussion gebracht werden, indem zunächst die zugrunde liegenden Konstrukte, Modelle und Auffassungen in ihren wichtigsten Punkten dar- und einander gegenübergestellt werden.

Daran schließt sich die Vorstellung einer empirischen Studie zum Vergleich zweier Methoden zur Motivmessung an. Es handelt sich dabei zum Einen um einen selbst entwickelten Selbstbeurteilungsfragebogen basierend auf dem zweidimensionalen Strukturmodell metatetischer Orientierungen (Mees & Schmitt, 2003) und zum anderen um das Multi-Motiv-Gitter (Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000) in verkürzter Form.

Dabei schwebt über allem immer eine einzige Frage: Sind wir uns unserer Motive bewusst, oder beeinflussen sie uns unbewusst? Oder etwas salopp ausgedrückt: Haben wir unsere Motive bei allen Handlungen „im Hinterkopf“ oder nicht?

THEORETISCHER TEIL

2. Das Anschlussmotiv

2.1 Anschluss

Laut Heckhausen (1989) setzen soziale Bindungen zwischen Menschen das allmähliche Vertrautwerden miteinander voraus. Tiefere Bindungen, die auf Vertrauensvorschuss eingegangen werden, gebe es nicht, wobei hierbei gefragt werden muss, ob bestimmte familiäre Bindungen, wie z.B. die der Eltern zu ihrem Kind, eine Ausnahme darstellen. Vertrautheit werde immer erworben. Der erste Schritt auf dem Weg zu einer tiefen Bindung ist das Suchen nach Anschluss.

„Mit Anschluss (Kontakt, Geselligkeit) ist eine Inhaltsklasse von sozialen Interaktionen gemeint, die alltäglich und zugleich fundamental ist: Mit bisher fremden oder noch wenig bekannten Menschen Kontakt aufzunehmen und in einer Weise zu unterhalten, die beide Seiten als befriedigend, anregend und bereichernd erleben“ (Heckhausen, 1989, S. 345).

Ob ein solcher Kontakt entsteht, hängt selbstverständlich nicht nur vom Anschluss-suchenden, sondern auch von der Anschlussperson ab. Als Anschlussperson wird die Person bezeichnet, auf welche die Kontaktaufnahme gerichtet ist. Damit die Anschlussperson auf das Bemühen des Anschlussuchenden eingeht, muss der Suchende zunächst anzeigen, dass er überhaupt einen Kontaktwunsch hegt. Zusätzlich muss er versuchen, einen guten Eindruck auf die Anschlussperson zu machen, sich also möglichst attraktiv erscheinen lassen. Er sollte außerdem erkennen lassen, dass er auf der Suche nach einer gleichberechtigten, reziproken Beziehung ist: Er ist nicht nur Anschluss-suchender, sondern gleichzeitig auch eine mögliche Anschlussperson für sein Gegenüber.

Einseitigkeiten und Übergewichte in der Rollenverteilung zugunsten eines Anschlusspartners, sowie Wünsche, den Partner als Mittel zum Zweck zu instrumentalisieren (z.B. für das Erleben von Macht und Ohnmacht oder Unabhängigkeit und Abhängigkeit), be- oder verhindern den Anschluss um seiner selbst willen (vgl. ebd.).

2.2 Definition und Erläuterung des Anschlussmotivs

Es ist offensichtlich, dass Menschen gerne mit anderen Menschen interagieren – manche mehr und andere weniger. Das Motiv, das sich dahinter verbirgt, ist das Anschlussmotiv. Bereits 1938 schlug Murray eine immer noch viel zitierte Definition des „need for affiliation“ (Anschlussmotiv) vor:

„To form friendship and association. To greet, join and live with others. To cooperate and converse sociably with others. To love. To join groups“ (Murray, 1938, S. 83). Heutzutage wird in der Regel zwischen dem tatsächlichen Anschlussmotiv und den Intimitätsmotiven unterschieden. Das Anschlussmotiv beschäftigt sich im Wesentlichen mit der Kontaktaufnahme bzw. den ersten weitergehenden Kontakten, während es sich bei den Intimitätsmotiven um den Aufbau tiefergehender Beziehungen (z.B. enge Freundschaften oder Liebesbeziehungen) handelt.

Worauf sind die bestehenden interindividuellen Unterschiede in der Ausprägung des Anschlussmotivs zurückzuführen? Oder anders gefragt: Warum suchen manche Personen mehr Anschluss als andere bzw. warum gehen sie offener auf andere Menschen zu?

Zur Beantwortung dieser Fragen kann eine umfangreiche Studie von Asendorpf (1984) zur Schüchternheit herangezogen werden. Schüchternheit kann kurz und prägnant als ein Verhalten beschrieben werden, das durch soziale Ängstlichkeit ausgelöst wird. Unter anderem ließ Asendorpf in einer Studie Studierende (differenziert nach schüchternen und weniger schüchternen Probanden) verschiedene Situationen hinsichtlich ihrer Schüchternheit stimulierenden Anregungsstärke beurteilen. Bei den Situationen handelte es sich beispielsweise um ein Rendezvous mit einem Partner oder um ein wichtiges Vorstellungsgespräch. Es zeigten sich dabei keine Unterschiede in den Urteilen zwischen schüchternen und nicht-schüchternen Studenten. Dieses Ergebnis kann als Hinweis darauf gedeutet werden, dass es in sozialen Situationen nicht in erster Linie darauf ankommt, ob positive oder negative affiliative Anreize vorherrschen, sondern vielmehr auf die erlernte und generalisierte Erwartung was den Erfolg des eigenen Anschlussbemühens angeht.

Eine heutzutage häufig verwendete Kreuzklassifikation des Anschlussmotivs in die Erfolgserwartungskomponente „Hoffnung auf Anschluss“ (HA) und die Misserfolgserwartungskomponente „Furcht vor Zurückweisung“ (FZ) geht bereits auf Byrne et al. (1963) zurück. Andere Autoren (z.B. Mehrabian & Ksionzky, 1974) folgten ihrem

Beispiel. Je nach Ausprägung der beiden Komponenten ergeben sich demnach vier verschiedene Anschlussmotivationstypen (vgl. Heckhausen, 1989, S. 348):

1. der Anschlussmotivierte (HA hoch, FZ niedrig)
2. der Zurückweisungsmotivierte (HA niedrig, FZ hoch)
3. der Konflikthaft-Anschlussmotivierte (HA hoch, FZ hoch)
4. der Wenig-Anschlussmotivierte (HA niedrig, FZ niedrig).

2.3 Empirische Erkenntnisse

Die individuelle Ausprägung des Anschlussmotivs wurde in der Vergangenheit hauptsächlich mit Hilfe des „Thematischen Apperzeptionstests“ (TAT; z.B. Shipley & Veroff, 1952; Heyns et al., 1958) erfasst².

Leider sind bisher nur sehr vereinzelt Verhaltenskorrelate des Anschlussmotivs erhoben worden. Constantian (1981; vgl. auch McClelland, 1985 a, b) führte in diesem Zusammenhang eine überzeugende Arbeit durch, indem sie Sommerschul-Studierende mit elektronischen Pagern (ähnlich denen, die Ärzte in Krankenhäusern tragen) ausstattete. Die Studierenden erhielten über ihre Abrufgeräte in Zweistunden-Intervallen von neun Uhr morgens bis 23 Uhr abends regelmäßig ein Tonsignal. Auf dieses Signal hin sollten sie in einer vorbereiteten Ankreuzliste angeben, was sie in genau diesem Moment gerade taten.

Es zeigte sich, dass Hoch-Anschlussmotivierte insgesamt signifikant häufiger damit beschäftigt waren, mit einer anderen Person zu sprechen oder auf andere Weise mit jemandem zu kommunizieren (z.B. Briefe schreiben) als die übrigen Probanden. Zusätzlich erfasste Constantian in derselben Studie konkrete Vorlieben geselligen Verhaltens. Sie ließ die Studenten anhand einer Liste von 15 verschiedenen Tätigkeiten (z.B. arbeiten, einkaufen, wandern) angeben, ob sie diese lieber mit jemandem gemeinsam oder allein ausführten.

Die Ergebnisse demonstrierten, dass Menschen in der Regel weder ständig allein sein wollen, noch durchgängig Gesellschaft bevorzugen. Sie schätzen entweder beides, oder grenzen klar zwischen verschiedenen Tätigkeiten ab. Meist ergänzten sich die Effekte von Anschlussmotiv und anschlussthematischen Vorlieben in der Studie: Eine Person führt eine Tätigkeit umso lieber in Gesellschaft aus, je höher die Anschlussmotivation ist, und je mehr sie Gesellschaft bei dieser Tätigkeit generell schätzt. Vorlieben scheinen jedoch in großem Maße von den gegebenen

² In Kapitel 4 wird genauer auf die unterschiedlichen Arten der Messung von Motiven eingegangen.

Ausführungsmöglichkeiten und von kulturellen Aspekten abzuhängen, während dominierende Motive häufig auf besondere und ungewöhnliche Art und Weisen zu Tage treten. So fand Constantian (vgl. ebd.) beispielsweise kaum Unterschiede zwischen Hoch- und Niedrigmotivierten, was das auswärtige Speisen in Gesellschaft angeht. Dagegen zeigte sich das Briefeschreiben als solitäre Form des Anschlusshandelns hauptsächlich bei Hochmotivierten, und zwar bei jenen, die angaben, auch ab und an einmal gern allein zu sein.

In einer ganzen Reihe von Studien konnte bislang nachgewiesen werden, dass hoch Anschlussmotivierte oftmals dazu neigen, Konflikte zu vermeiden:

Während des Kalten Krieges fand Hermann (1980) bei der Analyse von Reden der Mitglieder des russischen Politbüros heraus, dass das Anschlussmotiv mit Entspannungsvorschlägen an den Westen korrelierte. Ähnliches konnte auch für die Antrittsreden von US-amerikanischen Präsidenten gezeigt werden (vgl. Winter, 1967). Eisenhower, Kennedy, Nixon und Ford hielten jeweils stark anschluss-thematische Reden und waren in außenpolitischer Sicht eher auf eine Annäherung zwischen den Blöcken und den Abschluss von rüstungsbegrenzenden Verträgen bedacht als Präsidenten, deren Reden weniger anschluss-thematisch geprägt waren.

Terhune (1968) ließ Simulationsspiele über internationale Beziehungen durchführen. Dabei zeigten die mittelstark und hoch Anschlussmotivierten im Vergleich zu den Niedrigmotivierten die Tendenz zur Passivität. Sie waren in ihren Handlungen einerseits weniger konflikträftig, andererseits allerdings auch insgesamt weniger kooperativ. Außerdem griffen sie nicht so häufig auf wahrheitsverhüllende Propaganda zurück.

Weitere interessante Befunde brachten McClelland et al. (1982) hervor. Unter anderem fanden sie heraus, dass eher anschlussmotivierte Personen niedrig machtmotiviert sind. Sie streben also nicht so sehr danach, andere im Sinne ihrer eigenen Ziele zu beeinflussen (vgl. Heckhausen, 1989). Das Anschluss- und das Machtmotiv werden seither häufig als „Gegenspieler“ gesehen. Was genau mit Machtmotivation gemeint ist, wird im nächsten Kapitel ausführlich erläutert.

3. Das Machtmotiv

3.1 Macht

Phänomene der Macht entstehen, wenn die Ziele bzw. die Mittel zur Zielerreichung verschiedener Personen oder Gruppen unvereinbar sind (vgl. Swingle, 1970; Tedeschi, 1974). Für viele Menschen wird der Ausdruck *Macht* von einem negativen Beigeschmack begleitet, denn oftmals ist er mit Gewalt, Zwang und Unterdrückung assoziiert. Welche Sachverhalte als Macht bezeichnet werden, hängt auch von der jeweiligen wissenschaftlichen Disziplin ab, die den Begriff gerade gebraucht. Hierzu einige Beispiele:

Der Soziologe Max Weber versteht unter *Macht* Folgendes: „Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance besteht“ (1921; zit. nach 1964, S. 38).

Ähnlich sieht es der Politikwissenschaftler R. A. Dahl: „My intuitive idea of power, then, is something like this: *A* has power over *B* to the extent that he can get *B* to do something that *B* would not otherwise do“ (1957, S. 202).

Der Psychologe Kurt Lewin vertritt hingegen eine etwas andere Auffassung: „We might define power of *b* over *a* [...] as the quotient of the maximum force which *b* can induce on *a* [...], and the maximum resistance which *a* can offer“ (1951, S. 336).

Die Definitionen scheinen gemein zu haben, dass eine Person dann Macht über eine andere besitzt, wenn sie diese dazu bringen kann, etwas zu tun, was sie sonst nicht zu tun bereit wäre. Allerdings interessieren sich die sozialwissenschaftlichen Disziplinen wohl eher für die Analyse des Zustandes gegebener Machtverhältnisse und seiner Erklärung, während die Psychologie mehr den Prozessverlauf der Machtausübung und ihre Vorhersage betont (vgl. Raven & Kruglanski, 1970; Pollard & Mitchell, 1972).

3.2 Machtquellen

Damit eine potentielle Machthandlung von *A* auch eine tatsächliche Machthandlung wird, muss sie eine „Motivbasis“ in der Person, über die Macht ausgeübt werden soll, also in *B*, ansprechen. Andernfalls wäre *A*'s Handlung *B* vollkommen egal.

„Um die Motivbasis in einem anderen ansprechen zu können, muss der Machtausübende über „Ressourcen“ im Sinne von Befähigungsmitteln verfügen, mit denen er eine Befriedigung der angesprochenen Motivbasis gewähren, vorenthalten oder entziehen kann“ (Heckhausen, 1989, S. 362).

Solche sogenannten „Machtquellen“ haben Raven und Kruglanski (1970) in einer Taxonomie aufgestellt (vgl. auch Heckhausen, 1989, S. 362):

1. Belohnungsmacht (reward power)
 - Sie ist abhängig von *B*'s Erwartung, inwieweit *A* in der Lage ist, seine (*B*'s) Motive zu befriedigen, und inwieweit *A* dies von *B*'s Verhalten abhängig macht.
 - Beispiele: Eltern – Kind; Vorgesetzter – Untergebener.
2. Zwangs- oder Bestrafungsmacht (coercive power)
 - Sie ist abhängig von der Erwartung *B*'s, inwieweit *A* in der Lage ist *B* für unerwünschte Handlungen zu bestrafen, und inwieweit *A* dies von *B*'s Verhalten abhängig macht.
 - Beispiel: Lehrer – Schüler.
3. Legitimierte Macht (legitimate power)
 - Sie ist abhängig von internalisierten Normen *B*'s, die ihm sagen, dass *A* befugt ist, die Einhaltung gewisser Verhaltensnormen zu überwachen und ggf. durchzusetzen.
 - Beispiel: Polizei – Bürger.
4. Vorbildmacht (referent power)
 - Sie ist abhängig von der Identifikation von *B* mit *A* (*B* würde gern so sein wie *A*).
 - Beispiel: Ältere Geschwister – jüngere Geschwister.
5. Expertenmacht (expert power)
 - Sie ist abhängig von dem Ausmaß, mit dem *B* besondere Kenntnisse, Fertigkeiten etc. in einem gegebenen Bereich *A* zuschreibt.
 - Beispiel: Professor – Student.

6. Informationsmacht (informational power)

- Sie ist dann wirksam, wenn *A* Dinge mitteilen kann, die *B* die Folgen seines Verhaltens in neuer Weise vor Augen führen.
- Beispiel: Sozialarbeiter/Psychologe – Straftäter.

Beim erfolgreichen Machthandeln ist *A* folgendes gelungen:

„Er hat für *B* handlungsentscheidende Anreizwerte von Folgen und Nebenfolgen von dessen Handlungsmöglichkeiten in einer Weise umarrangiert, die *B* motivieren, den von *A* gewünschten Handlungskurs von sich aus einzuschlagen“ (Heckhausen, 1989, S. 363).

Demnach spricht das Machtmotiv im Gegenüber nicht das gleiche Motiv, sondern andere Motive an, indem es deren Anreizwerte neu anordnet. Damit ist das Machtmotiv anders als alle anderen sozialen Motive. Beim Anschlussmotiv beispielsweise wird versucht, im Gegenüber ebenfalls den Wunsch auf Anschluss zu wecken. Das Machtmotiv hingegen kann ganz unterschiedliche Motive in anderen Personen ansprechen.

Cartwright (1965) entwickelte ein deskriptives Modell, welches das Machthandeln näher erläutern soll³. Es wurde von Kipnis (1974) erweitert.

3.3 Individuelle Unterschiede im Machthandeln

Nicht bei jedem Menschen läuft das Machthandeln identisch ab. Es gibt also individuelle Unterschiede. Wodurch unterscheiden sich also verschiedene Personen unter sonst sehr ähnlichen bzw. gleichen Situationsbedingungen in ihrem Machthandeln?

Verschiedene Studien erbrachten einige Hinweise zur Klärung dieser Frage:

1. Individuelle Unterschiede im Bestreben Machtquellen zu erwerben
 - Für viele ist nicht die Beeinflussung anderer der entscheidende Aspekt, warum Macht angestrebt wird, sondern das bloße Gefühl, Macht zu besitzen.
 - Welche Machtquellen begehrt werden, ist ganz unterschiedlich: Prestige, Besitz, Status, Führungspositionen etc.

³ Auf eine nähere Darstellung wird hier aus Gründen der Zeit-Ökonomie und der fehlenden Relevanz für den weiteren Schwerpunkt der Arbeit verzichtet. Für eine zusammenfassende und beschreibende Darstellung vgl. Heckhausen, 1989, S. 365.

- Winter (1973) fand, dass Studenten, die Ämter in der studentischen Selbstverwaltung bekleideten, überdurchschnittlich machtmotiviert sind.
2. Individuelle Unterschiede in der Fähigkeit, „die Motivbasen anderer Personen schnell und zutreffend zu erfassen und mit den eigenen Machtquellen in Beziehung zu bringen“ (Heckhausen, 1989, S. 366):
 - Winter (1973) zeigte bei Stichproben von Lehrern, Geistlichen, Journalisten und Psychologen ein ausgeprägtes Machtmotiv, während z.B. Verwaltungsbeamte, Juristen oder Mediziner ein weniger ausgeprägtes Machtmotiv erkennen ließen. „Manipulations“-Berufe (Psychologen, Lehrer etc.), die es zur Aufgabe haben, ihre Mitmenschen zu erziehen, zu beeinflussen oder zu ändern, scheinen also prädestiniert zu sein für Personen mit starkem Machtmotiv.
 3. Individuelle Unterschiede hinsichtlich des Bestrebens, Machthandeln auszuüben um andere zu beeinflussen⁴:
 - Diese Unterschiede scheinen „starke“ von „schwachen“ politischen Führern zu unterscheiden, glaubt man einer Untersuchung von Donley und Winter (1970), in der sie das Machtmotiv anhand von Inhaltsanalysen der Antrittsreden der ersten 12 Präsidenten der USA erhoben, und diese mit ihrer politischen Wirksamkeit (eingeschätzt durch Historiker) verglichen.
 - In der Bevorzugung bestimmter Einflussmittel gibt es ebenfalls individuelle Unterschiede (z.B. ob jemand eher auf Bestrafung und Zwang zur Demonstration seiner Macht zurückgreift oder eher auf Zu- bzw. Überredung).
 4. Individuelle Unterschiede in den Gründen, warum eine Person bereit ist, Macht auf andere auszuüben:
 - An dieser Stelle geht es im Wesentlichen um moralische Wertungsgesichtspunkte, d.h. ob eine Person die Ausübung von Macht als gut oder schlecht, legitim oder illegitim bewertet.
 - McClelland hat in diesem Sinne zwei Motivtypen unterschieden (McClelland, 1970; 1975; McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972): Sozialisierte Macht (s Power) geht mit einer Aktivitätshemmung in TAT-Geschichten bei sonst hohem Machtgehalt, mit

⁴ siehe auch unter Punkt 1: Individuelle Unterschiede im Erwerb von Machtquellen.

dem Innehaben verantwortlicher Ämter und mit geringem Alkoholkonsum einher. Bei der personalisierten Macht (p Power) fehlt diese Aktivitätshemmung, sie geht mit exzessivem Trinken und dem Besitz prahlerischer Prestigegegenstände, sowie mit einer Neigung zu riskantem Glücksspiel und dem Lesen von Sex- und Sportzeitschriften zur Ersatzbefriedigung einher.

5. Machthandeln ist (wie bereits erläutert) ein gegenseitiger Prozess. Die Zielperson des Machthandelns handelt zurück; sie kann sich fügen oder Widerstand entwickeln und versuchen, Gegenmacht aufzubauen. Daher gibt es individuelle Unterschiede inwieweit das Machthandeln und dessen Folgen im Gegenüber Befürchtungen auslösen:

- Es lassen sich theoretisch fünf Arten von Furcht vor Macht unterscheiden, die jedoch bisher weder zu messen, noch zu belegen versucht worden sind:
 - a) Furcht vor Zuwachs an eigenen Machtquellen
 - b) Furcht vor Verlust eigener Machtquellen
 - c) Furcht vor Ausübung eigener Macht
 - d) Furcht vor Gegenmacht des anderen
 - e) Furcht vor Erfolglosigkeit des eigenen Machtverhaltens.

7. Individuelle Unterschiede in den bevorzugten Lebensbereichen, in denen Machthandeln gezeigt wird:

- Es gibt verschiedene Sphären, in denen sich Macht manifestieren kann: private Sphäre (Ehepartner, Kinder etc.), berufliche Sphäre (Untergebene, Kollegen etc.), öffentliche Sphäre (politische Gruppierungen, Interessenverbände, Vereine etc.).

Winter (1973), von dessen umfangreicher Forschung zum Machtmotiv in diesem Kapitel bereits einiges berichtet worden ist, erlangte zusammengefasst folgende Erkenntnisse (vgl. Heckhausen, 1989, S. 371):

Studierende, die als hoch machtmotiviert eingeordnet worden waren, ...
... hatten mehr Ämter in Organisationen inne,
... bevorzugten häufiger Sportarten mit Wettkampfcharakter,
... wählten häufiger „Manipulations“-Berufe,
... hatten als enge Freunde eher unscheinbare Kommilitonen,
... erschienen bei einer Gruppendiskussion einfluss- und initiativreicher,

... wurden in Aussprachegruppen als wenig hilfreich erlebt,
 ... besaßen häufiger Prestigegüter,
 ... lasen häufiger Sport- und Sexjournale.

McClelland (1985 b) vertritt die Auffassung, dass individuelle Unterschiede in der Manifestation des Machtmotivs auf den unterschiedlichen Reifegrad verschiedener Personen zurückgeht (siehe Tab. 1). Er bezieht sich damit auf einen Ansatz von Stewart (1973), die Eriksons Schema der psychosozialen bzw. psycho-emotionalen Entwicklungsstufen⁵ auf Motive angewendet hat. Bei der Klassifizierung kommt es darauf an, wo sowohl die Machtquelle als auch das Zielobjekt der Macht lokalisiert sind: in der Person selbst oder außerhalb des Selbst.

Tab. 1: Stadien der psychosozialen Reife (aus McClelland, 1985 b, S. 304)

Target of Power		Source of Power	
		Other	Self
Self	Thinking Characteristics ^a	I. Psychosexual Stage: Oral Intake "It strengthens me" Benevolent authority Gets what he or she wants	II. Psychosexual Stage: Anal Autonomy "I control myself" Critical authority Does not get what he or she wants Incompetence Clears disorder
	Values	Loss, despair Is passive Respect for authority, decency, obedience To be inspired, healed	Self-reliance, willpower, independence, courage To know
Other	Thinking characteristics ^a	IV. Psychosexual Stage: Genital Generativity or mutuality "It moves me to serve" Impersonal authority Differentiates among people Mixtures of joy and sorrow Schedules work	III. Psychosexual Stage: Phallic Assertion "I have impact" Rebellion against authority Escapes Hostility, anger Action leads to failure
	Values	Understanding of others, tolerance, serving common good To show compassion	Doing well in school and on the job, developing skills, having influence To have power

^aThese characteristics briefly describe the coding system developed by Stewart (1973) to score for various stages of social-emotional maturity. The values are those presumed to be consciously important for people at that stage.

In der ersten, der oralen Phase, ist die Machtquelle eine andere Person (im Normalfall die Mutter bzw. die Hauptbezugsperson), während das Ziel der Macht das Selbst ist. Sie wird *Aufnahme*-Phase genannt (z.B. durch das Stillen der Mutter).

In der zweiten Phase (anale Phase) wird die Machtquelle nach innen, in die Person selbst verlagert, was sich darin bemerkbar macht, dass ein Kind beginnt, Kontrolle über sich selbst zu erlangen, die sog. Phase der *Autonomie*.

Die darauffolgende phallische Phase ist durch den Versuch gekennzeichnet, andere zu beeinflussen. Damit bleibt die Person selbst die Machtquelle, aber diese Macht ist

⁵ Für nähere Informationen vgl. Erikson (1963)

jetzt auf andere gerichtet. Kennzeichnend ist der Wille sich durchzusetzen, daher wird sie Phase der *Durchsetzung* genannt.

Die letzte Phase (genitale Phase) wird von dem Einfluss größerer Einheiten und Autoritäten auf den Machthandelnden bestimmt. Die Machtquelle sind nun andere Institutionen wie die Familie, die Kirche oder der Staat. Das Individuum beeinflusst nun andere im Sinne bzw. zum Wohle dieser höheren Einheiten. Es beginnt die Phase der *Gemeinsamkeit bzw. Gegenseitigkeit*. Mit ihr ist der höchste Reifungsgrad erreicht.

In einer seiner Untersuchungen konnte McClelland (1975) zeigen, dass ein ausgeprägtes Machtmotiv zu einer Verstärkung bzw. größeren Häufigkeit von machththematischen Verhaltensweisen/Handlungen führt. In welcher Art und Weise sich diese Aktivitäten jedoch zeigen, hängt von einer entscheidenden Moderator-Variable ab: dem Reifungsgrad der Person.

3.4 Definition des Machtmotivs

Wie bei allen komplexen Konstrukten gibt es auch vom Machtmotiv verschiedene Definitionen. Zumeist stammen sie von Forschern, die ein Instrument zur Erfassung bzw. Messung des Machtmotivs entwickelt haben.

Einer der ersten war, wie auch schon beim Anschlussmotiv, H. A. Murray. Seine Auffassung des Machtmotivs lautet wie folgt:

„[...] To control one's human environment. To influence or direct the behavior of Os (others) by suggestion, seduction, persuasion, or command. To dissuade, restrain, or prohibit. To induce an O to act in a way which accords with one's sentiments and needs. To get Os to cooperate. To convince an O of the rightness of one's opinion [...]” (1938, S. 152).

Winter prägte folgende Auslegung: „...social power is the ability or capacity of O to produce ... intended effects on the behavior or the emotions of another person P“ (1973, S. 5).

Eine sehr umfangreiche, ausführliche Definition des Machtmotivs lieferte Heckhausen (1989). Sie fasst die wesentlichen Aspekte, die in diesem Kapitel zur Sprache gekommen sind, noch einmal prägnant zusammen:

„Das Machtmotiv geht darauf aus, eigene Machtquellen zu gewinnen und zu sichern: entweder um des damit verbundenen Prestiges und Machtgefühls willen oder um – zusätzlich oder in der Hauptsache – das Verhalten und Erleben anderer, nicht von

sich aus gefügiger Personen in einer solchen Weise zu beeinflussen, dass die Befriedigung eigener Bedürfnisse ermöglicht und gefördert wird. Dabei werden mit Hilfe eigener Machtquellen und Einflussmittel die Anreize für entscheidende Motive des anderen möglichst wirksam und für den Einflussnehmenden ökonomisch umarrangiert. Auf diese Weise kann machtmotiviertes Handeln ganz verschiedene Motive im anderen ansprechen. Es kann im Dienste des eigenen oder des fremden Wohls oder auch einer übergeordneten Sache stehen; es kann für den anderen schädlich oder hilfreich sein. Das individuelle Machtmotiv ist hinsichtlich Machterwerb und Machthandeln auf inhaltliche Bereiche, d.h. auf besondere Machtquellen und Personengruppen eingegrenzt. Es kann auch von Furcht vor Machtgewinn, vor Machtverlust, vor Machtausübung, vor Gegenmacht und vor Machtlosigkeit geprägt sein“ (vgl. ebd., S. 374 f).

4. Die Messung von Motiven

Bereits seit längerem werden zur Diagnostik von Motivunterschieden verschiedene methodische Verfahren eingesetzt (vgl. Schmalt & Sokolowski, 2000 – in der online/PDF-Version):

1. Projektive Verfahren, die z.T. als operant bezeichnet werden (meist der TAT, z.B. Murray, 1943; Winter, 1973);
2. Fragebogeninstrumente, auch respondente Verfahren genannt (z.B. Mehrabian, 1970); und
3. semi-projektive Verfahren, die sog. Gitter-Technik (z.B. Sokolowski, Schmalt, Langens & Puca, 2000).

4.1 Projektive Verfahren

Als projektive Technik zur Motivmessung wird besonders der von Murray (1943) entwickelte Thematische Apperzeptionstest (TAT) eingesetzt (vgl. Rheinberg, 2004; Fisseni, 2004). Dabei wird dem Probanden eine Reihe von Bildvorlagen nacheinander für kurze Zeit (ca. 10-20 Sekunden) vorgelegt, zu denen er jeweils eine Geschichte produzieren soll.

Die Bilder sind mehrdeutig gestaltet, so dass thematisch unterschiedliche Geschichten angeregt werden können. Sie sollen zusätzlich dramatisch sein, um den Probanden davon abzulenken, mit seiner Geschichte eine besondere „Leistung“ zeigen zu müssen (vgl. Fisseni, 2004, S. 224). In den Geschichten sollen außerdem die drei Zeitdimensionen (Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft) enthalten sein, um die Dynamik des berichteten Verhaltens besser einordnen zu können.

In motivationspsychologischen TATs kommen Bildvorlagen zum Einsatz, die das jeweils zu messende Motiv anregen können. Sie sollen „Miniatur-Lebenssituationen“ (vgl. Rheinberg, 2004, S. 90; Heckhausen, 1960), d.h. die Wirkungsweise von Motiven in echten Lebenssituationen nachstellen.

Mit einem meist experimentell entwickelten Auswertungsschlüssel wird im Nachhinein festgestellt, wie reich die Geschichte an bestimmten motivrelevanten Inhalten ist. Die erhaltenen Kennwerte pro Motiv werden dann über die verschiedenen Geschichten des Probanden aufsummiert. „Sofern die TAT-Geschichten unter neutralen Bedingungen, d.h. nicht in einem besonders angeregten

Zustand geschrieben wurden, wird von diesen Summenwerten auf die Motivausprägung der schreibenden Person rückgeschlossen“ (Rheinberg, 2004, S. 90).

Bisher liegt kein einheitlicher Auswertungsschlüssel für motivationspsychologische TATs vor, sondern eine Reihe von verschiedenen Ansätzen (z.B. Veroff, 1957; Winter, 1973, jeweils für das Machtmotiv oder Shipley & Veroff, 1952, für das Anschlussmotiv), von denen einige zusammenfassend in Heckhausen (1989) dargestellt sind.

So lange wie es projektive Verfahren gibt, so lange dauert auch schon die Diskussion um ihren Nutzen. An dieser Stelle wird darauf verzichtet, diese umfassende Diskussion im Detail wiederzugeben⁶, die Darstellung einiger Eckpunkte ist jedoch unverzichtbar.

Zunächst zur Reliabilität: Eine ganze Reihe von Untersuchungen zur Homogenität und zur Retest-Reliabilität des TAT kamen zu ähnlichen Ergebnissen, nämlich, dass er den gängigen Standards in diesem Bereich nicht genügen kann (vgl. Smith, 1992 a). Ähnlich verhält es sich auch mit der Konsistenz über die Bilder bei einer TAT-Messung. So konnte bereits Ende der 1950er Jahre der sog. „Sägezahn-Effekt“ beim Leistungsmotiv gezeigt werden (vgl. Reitman & Atkinson, 1958). Dabei fiel auf, dass die Leistungsthematik bei einem Bild dann von besonders niedriger Intensität war, wenn das Bild direkt davor von einer ausgesprochen starken Leistungsthematik geprägt war. Dieser Effekt deutet darauf hin, dass befriedigte Motivationstendenzen an Stärke verlieren.

Aufgrund der unbefriedigenden Reliabilitätsdaten wurde auch die Validität des Verfahrens angezweifelt. Zumindest für die konvergente Validität konnte dies auch bestätigt werden¹. Konvergente Validität ist genau dann gegeben, wenn mehrere Methoden, die darauf abzielen, dasselbe Persönlichkeitskonstrukt zu erfassen, auch zu den gleichen Ergebnissen kommen. TAT-Ergebnisse unterscheiden sich jedoch von anderen Ergebnissen, z.B. aus Fragebogenuntersuchungen (vgl. Schmalt & Sokolowski, 2000). Die wesentliche Kritik am TAT kann also wie folgt zusammengefasst werden (vgl. ebd.):

⁶ Für nähere Informationen dazu vgl. Langens & Schüler (2003); Schmalt (1976)

Bei einem messtheoretisch akzeptablen Verfahren sollte die konvergente Validität gegeben sein. Die Ergebnisse, die mittels TAT ermittelt werden, sind jedoch andere als jene, welche mit Hilfe von Fragebogenverfahren erzielt werden.

Zum anderen genügt der TAT nicht den hohen psychometrischen Gütestandards. Die Reliabilität scheint dabei das größte Problem zu sein, Schwächen offenbaren sich ganz besonders hinsichtlich der internen Konsistenz und der Wiederholungszuverlässigkeit.

Aus diesen und anderen Gründen wurde geschlussfolgert, dass der TAT kein verlässliches Verfahren zur Erfassung von Persönlichkeitsmerkmalen darstellt (vgl. Entwisle, 1972). Dieser Eindruck wurde auch durch die hohen Reliabilitäten der beiden anderen Verfahrensklassen (respondente und semi-projektive Verfahren) verstärkt. So liegen die Konsistenzschätzungen und Wiederholungszuverlässigkeiten für verschiedene Fragebogenverfahren etwa zwischen .70 und .80 (vgl. Schmalt, 1976), für die Gitter-Technik etwa zwischen .65 und .90 (vgl. Schmalt, 1999).

Einige Forscher zweifeln jedoch daran, dass die Theoreme der klassischen Testtheorie in ihrer Gänze auf projektive Verfahren wie den TAT zutreffen. Somit halten sie die Hauptkritik am TAT für nichtig (z.B. Smith, 1992 b; McClelland, 1985 b).

Genauer gesagt treffe ihrer Meinung nach das Unabhängigkeitstheorem, also die Annahme, dass die Antworten auf unterschiedliche Items eines Tests voneinander stochastisch unabhängig sein sollten, nicht auf eine TAT-Testung zu. Sie begründen ihre Ansicht damit, dass durch die bildsituative Anregung eines Motivs ein in sich zusammenhängender Motivationsprozess entsteht, der mit den Abläufen in einer realen Situation vergleichbar ist (vgl. Smith, 1992 b). Was bisher über die motivationalen Gegebenheiten in einer solchen Echtsituation bekannt ist, lasse jedoch die stochastische Unabhängigkeit solcher motivationaler Teilprozesse als eher unwahrscheinlich erscheinen (vgl. McClelland, 1985 b; Klinger, 1992).

Weiterhin sei bei einer TAT-Messung auch nicht von einer Konsistenz über die Bilder auszugehen (siehe „Sägezahn-Effekt“⁷). Dennoch habe in verschiedenen Simulationsstudien sehr verlässlich zwischen hohen und niedrigen Motivausprägungen differenziert werden können (vgl. Atkinson, Bongort & Price, 1977; Blankenship, 1987).

⁷ vgl. Reitman und Atkinson (1958); siehe auch S. 21 dieses Kapitels

Auch die Defizite in der Wiederholungszuverlässigkeit seien eine Eigenart des TAT, die seiner Brauchbarkeit keinen Abbruch tue. Er spreche lediglich sehr differentiell auf eine erstmalige und eine mehrfache Durchführung an. Durch geeignete Instruktionen könne jedoch Abhilfe in diesem Punkt geschaffen und befriedigende Wiederholungszuverlässigkeiten erreicht werden (vgl. Smith, 1992 a; Winter & Stewart, 1977).

„Trotz der nicht optimalen Messqualitäten erweist sich [...] der motivationsbezogene TAT nämlich häufiger valide als Fragebögen“ (Rheinberg, 2004, S. 94; vgl. auch Spangler, 1992; Schultheiss, 2002).

4.2 Fragebogen-Verfahren

Dennoch wurde relativ bald nach einer Alternative für den TAT gesucht, und mit der Erfassung von Motiven über Selbstberichtsverfahren (Fragebögen) wurde schnell eine andere Möglichkeit gefunden. Wie bereits erwähnt, entfallen bei dieser Verfahrensklasse in der Regel die methodischen bzw. testtheoretischen Kritikpunkte, da sie im Normalfall den üblichen Gütekriterien genügen. Neben persönlichen Vorlieben werden mit Fragebögen besonders auch motivtypische Erlebnis- und Handlungsweisen in bestimmten Anforderungssituationen erhoben (vgl. Rheinberg, 2004, S. 79).

Solche Fragebogen-Verfahren gibt es für alle gängigen Motive (Leistung, Anschluss, Macht), wobei das Leistungsmotiv klar dominiert und am Besten erforscht ist (z.B. Schuler & Prochaska, 2001; Mehrabian, 1968).

Für die Erfassung des Anschlussmotivs soll hier das Fragebogeninstrument von Mehrabian (1970) erwähnt werden, das theoriegeleitet entwickelt wurde (vgl. Heckhausen, 1989; Mehrabian & Ksionzky, 1974).

Das Machtmotiv scheint indessen bei der Entwicklung von Selbstberichtsverfahren etwas kurz gekommen zu sein. Bei der Recherche zu dieser Arbeit konnte zumindest kein Fragebogen ausfindig gemacht werden, der sich ausschließlich mit dem Streben nach Einfluss, Kontrolle, Prestige oder Macht beschäftigt.

Allerdings gibt es sehr wohl Fragebögen, die mehrere Motive zugleich erfassen. Ein Beispiel bildet die deutsche Version der Personality Research Form (PRF) von Stumpf et al. (1985). Sie erfasst 14 verschiedene Bedürfnisse bzw. needs, unter denen sich auch die sog. basalen Motive (Leistung, Anschluss und Macht) befinden.

Die deutsche PRF ist durch Stanine-Werte normiert und genügt den messmethodischen Standards (vgl. Rheinberg, 2004, S. 85).

Die PRF verwendet alltagssprachliche Konzepte bzw. Motivvorstellungen, um die Testergebnisse leichter kommunizierbar zu machen. Nach dem heutigen Verständnis der einzelnen Motive erscheint sie dadurch jedoch z.T. ein wenig undifferenziert (vgl. ebd.). Theoretisch steht sie der Persönlichkeitspsychologie von Murray (1938) nahe.

4.3 Semi-projektive Verfahren

Eine weitere Kategorie von Verfahren bildet die sog. Gitter-Technik (z.B. Sokolowski, Schmalt, Langens & Puca, 2000). Sie liegt methodisch zwischen dem TAT und Fragebögen und soll die Vorteile beider Verfahrensklassen vereinen – ohne dabei die Nachteile zu übernehmen. Das Multi-Motiv-Gitter (MMG) von Schmalt, Sokolowski und Langens (2000) ist ein Beispiel für die Gitter-Technik und wird in Kapitel 7 noch ausführlich beschrieben. Verständlich wird die Entwicklung solcher als semi-projektiv bezeichneten Verfahren jedoch erst durch eine neue Entwicklung in der Motivationsforschung: Die Unterscheidung zwischen impliziten und expliziten Motiven.

Nach und nach wurde nämlich eine neue Auffassung von Motiven bekannt, die auch oder gerade auf ihre Erfassung ein anderes, neues Licht warf. Dabei wird postuliert, dass Fragebogen- und projektive Verfahren unterschiedliche Arten von Motiven erfassen. Besonders McClellands Position ist hier zu nennen. Er unterscheidet bewusste von nicht-bewussten Motivdispositionen und verwendet dafür die Begriffe explizite und implizite Motive (z.B. McClelland, 1985b; McClelland et al., 1989). Implizite Motive werden dabei durch die Messung mittels TAT operationalisiert, explizite Motive mittels Fragebogenmessverfahren. Mit dieser Unterscheidung wird sich das nächste Kapitel genauer befassen.

5. Implizite vs. explizite Motive

Die im vorangegangenen Kapitel berichtete Erkenntnis, dass die Motivmessung mittels TAT nicht die gleichen Ergebnisse erbringt wie die Erfassung mittels Fragebögen, veranlasste McClelland und Mitarbeiter zur Aufstellung einer neuen These (z.B. McClelland, 1987; McClelland, Koestner & Weinberger, 1989; McClelland, 1995): Ihrer Ansicht nach müssen implizite Motive, die nur indirekt aus dem Imaginationsverhalten erschlossen werden können, von expliziten bzw. selbst-attribuierten Motiven, die direkt durch Selbstberichte ausgedrückt werden können, unterschieden werden. Brunstein (2003) nennt letztere auch motivationale Selbstbilder.

5.1 Gründe für die Unterscheidung zweier getrennter Motivsysteme

Die Quintessenz der beiden Motivsysteme kann wie folgt dargestellt werden (vgl. McClelland, Koestner & Weinberger, 1989):

1. Motive, die mittels TAT-Verfahren gemessen wurden, unterscheiden sich von Motiven, die durch Fragebögen erfasst wurden.

Bereits 1955 führten deCharms und Mitarbeiter eine Studie durch, in der sich zeigte, dass die verschiedenen Operationalisierungen des Leistungsmotivs unkorreliert sind und auch mit unterschiedlichen Verhaltenskorrelaten einhergehen. Auch in späteren Untersuchungen bestätigte sich, dass selbst-attribuierte (explizite) Motive (erfasst durch Fragebögen) und implizite Motive (erfasst durch projektive Verfahren) nur selten signifikant miteinander korrelieren (z.B. Kreitler & Kreitler, 1976; Heckhausen, 1980).

2. Implizite Motive scheinen eher langfristiges Verhalten vorherzusagen, während explizite Motive eher unmittelbares Verhalten bzw. unmittelbare Entscheidungen betreffen.

So fanden beispielsweise McClelland und Boyatzis (1982) heraus, dass das durch TAT gemessene sog. „inhibited power-motive syndrome“ den Erfolg, was Management-Aufgaben in einem führenden US-Unternehmen betrifft, vorhersagen kann.

Eine weitere Studie konnte zeigen, dass Personen, in deren Geschichten viele Hinweise auf eine starke Ausprägung des Intimitätsmotivs vorkamen, 17 Jahre später in ihrer Ehe zufriedener und glücklicher waren als Personen, deren Intimitätsmotiv weniger ausgeprägt war (McAdams & Vaillant, 1982). Selbstbeurteilungsinstrumente hingegen hatten bei den meisten dieser und ähnlicher Studien keinen vergleichbaren Vorhersagecharakter (McClelland, Koestner & Weinberger, 1989). Bray, Campbell und Grant (1974) führen in ihrer Arbeit einige mögliche Gründe für das Scheitern einer Vielzahl von Fragebögen zur Vorhersage von Erfolg im Management-Bereich an.

Stattdessen sprechen einige Belege dafür, dass selbst attribuierte Motive Verhalten dann am besten vorhersagen, wenn beide (also Motiv und Verhalten) ähnlich spezifisch sind und in kurzem zeitlichen Abstand voneinander erfasst werden. Ajzen und Fishbein (1977) sprechen in diesem Fall von einem hohen Grad an Korrespondenz. Darin sind explizite Motive vielen Einstellungsmaßen ähnlich (vgl. McClelland, Koestner & Weinberger, 1989).

3. Implizite Motive und motivationale Selbstbilder können miteinander interagieren.

Die unterschiedlichen Motiv-Operationalisierungen führen in ihrer Kombination zum besseren Verständnis bzw. zur genaueren Vorhersage von bestimmten Verhaltensweisen. McClelland et al. (1989) argumentieren, dass dies nicht der Fall wäre, wenn beide ein und dieselbe Motivart erfassen würden.

Verschiedene Autoren (z.B. McClelland, 1985a) vertreten die Annahme, dass implizite Motive weniger spezifisch sind. Sie sind als eine allgemeine Orientierung auf bestimmte Zielklassen zu verstehen, während explizite Motive soziale Normen widerspiegeln, die genauer festlegen, in welchem Rahmen diese Ziele verwirklicht werden sollen.

Zur näheren Erläuterung kann eine Untersuchung von Raynor und Entin (1982) angeführt werden. Sie ermittelten bei einer Gruppe von College-Studierenden sowohl das implizite Leistungsmotiv mittels TAT, als auch das jeweilige Ausmaß, in dem eine gute Leistung in einem bestimmten Kurs mit späterem Berufserfolg in Verbindung gebracht wurde. D.h. es wurde erfasst,

für welche Studierenden ein gutes Abschneiden in diesem Kurs ein Unterziel auf dem Weg zum Berufserfolg darstellt.

Es zeigte sich, dass ein hohes implizites Leistungsmotiv nur bei den Studierenden zu besseren Kursleistungen führte, die Erfolg im Kurs auch mit späterem Erfolg im Berufsleben assoziierten. Studenten, bei denen das nicht der Fall war, schnitten trotz hohem Leistungsmotiv nicht besser ab als ihre Kommilitonen mit niedrigem Leistungsmotiv. Gedeutet wurde dieses Ergebnis wie folgt: Das implizite Leistungsmotiv gab lediglich einen unspezifischen Impuls, irgendetwas gut zu machen. Erst das bewusste, explizite Leistungsziel (gute Leistungen im Kurs stehen mit späterem Berufserfolg in Verbindung) sorgte dafür, dass sich das Motiv im Rahmen des Kurses zeigt.

Auf der anderen Seite hat sich jedoch auch gezeigt, dass es zwischen den beiden Motivklassen zu Konflikten kommen kann. So konnten Brunstein und Kollegen zeigen, dass Inkongruenz zwischen impliziten Motiven und expliziten Lebenszielen zu Problemen im emotionalen Wohlbefinden führen kann (z.B. Brunstein et al., 1995; Brunstein, Schultheiss & Maier, 1999). Zusammenfassend erbrachten die Studien folgende Ergebnisse:

„Je intensiver die Probanden nach Zielen strebten, die zu ihren eigenen Motiven passten [...], desto positiver entwickelte sich ihr Wohlbefinden in der Folgezeit. Probanden, die zahlreiche Ziele verfolgten, die für die Befriedigung ihrer impliziten Motive ungeeignet waren [...], verzeichneten hingegen eine deutliche Abnahme positiver Affekte und eine entsprechend deutliche Zunahme negativer Affekte in ihrem Lebensalltag“ (Brunstein, 2003, S. 79).

4. Selbst-attribuierte Motive sprechen auf soziale Anreize (z.B. Lob, Belohnungen, Erwartungen anderer etc.) an, während implizite Motive von Anreizen, die in der Tätigkeit bzw. der Aufgabe selbst liegen, angeregt werden.

Koestner et al. (1988) führten zwei getrennte Studien durch, um diese These zu belegen. Das erste Experiment beschäftigt sich mit dem Leistungsmotiv, was für diese Arbeit weniger relevant ist. Daher beschränkt sich die Darstellung hier auf die zweite Untersuchung, in der es um das Machtmotiv

geht⁸. Die Autoren wurden dabei von folgender Forschungsfrage geleitet: Beeinflusst ein sozialer Anreiz, Machtverhalten zu zeigen, die Probanden mit hohen expliziten Machtmotivkennwerten (gemessen durch die „Dominance- bzw. Leadership-Skala“ der PRF in ihrer Originalfassung⁹) mehr als die Versuchspersonen mit hohen impliziten Motivkennwerten (ermittelt durch Bildergeschichten)?

Zur Beantwortung dieser Frage wurden College-Studierenden verschiedene Bilder vorgelegt, auf denen jeweils zwei Personen abgebildet waren. Bei einigen Bildern ging es darum, die Anschlussbeziehung der beiden zu bestimmen, während bei anderen Bildern das Machtverhältnis der Abgebildeten erkannt werden sollte (z.B. sollten die Probanden bei einem Büro-Setting entscheiden, welche Person der Vorgesetzte ist).

Die eine Hälfte der Studenten erhielt zuvor eine Zusatzinformation, nämlich, dass ein gutes Abschneiden bei der Aufgabe ein Indikator für gute Führungsqualitäten und Managementfähigkeit sei. Die andere Hälfte der Probanden bekam diese Information nicht.

Es zeigte sich, dass die Versuchspersonen mit ausgeprägtem impliziten Machtmotiv in beiden Machtbedingungen (d.h. mit und ohne Zusatzinformation) bessere Leistungen erbrachten als die mit niedrig ausgeprägten impliziten Machtmotiv. Auf die Anschlussbedingung hatten Unterschiede im impliziten Machtmotiv erwartungsgemäß keinen Einfluss.

Die soziale-Anreizbedingung (Zusatzinformation) beeinflusste signifikant die Leistung der Probanden mit hohem expliziten Machtmotiv. Diese Studenten waren in der Machtaufgabe deutlich besser als die Probanden mit niedrig ausgeprägtem selbst attribuierten Machtmotiv. Allerdings galt das nur für die soziale-Anreizbedingung.

Die Autoren folgerten daraus, dass Personen, die von sich annehmen, an Führungspositionen und Einfluss interessiert zu sein, eher als andere auf Informationen reagieren, die mit diesem Ziel übereinstimmen.

McClelland, Koestner und Weinberger (1989) führen ein Beispiel dafür an, was diese Unterscheidung für die Praxis und das tägliche Leben eigentlich bedeutet (S. 696). Personen, die ein starkes implizites Machtmotiv haben,

⁸ Für nähere Informationen zur Leistungsmotiv-Studie vgl. Koestner et al. (1988) oder für eine zusammenfassende Darstellung vgl. McClelland, Koestner und Weinberger (1989, S. 693 f.)

⁹ vgl. Jackson (1974)

sind bessere Führungskräfte und Manager, da sie die machtbesetzten Tätigkeiten ihrer Arbeit gerne tun und jede Gelegenheit wahrnehmen, Machtverhalten auszuüben (McClelland & Boyatzis, 1982).

Dahingegen haben Personen mit einem starken expliziten Machtmotiv zwar den ausgeprägten Willen, Führungspositionen einzunehmen, doch es zeigte sich, dass sie im Management nicht besser abschneiden als andere (Bray et al., 1974).

Eine mögliche Erklärung hierfür ist Folgende: Sie sind einem Unternehmen aufgrund der guten Aufstiegschancen beigetreten und verhalten sich so, wie sich ihrer Meinung nach Manager verhalten würden. Da aber das explizite Machtmotiv nur dann positive Auswirkungen hat, wenn soziale Anreize vorliegen, müssen solche Personen jeder Zeit vergleichen können, wie sich ihr Verhalten auf ihren Aufstieg in der Firma auswirkt (Beziehung zum Ziel herstellen). Allerdings liegen viele der Tätigkeiten von Führungskräften im Dunkeln, d.h. ein Außenstehender weiß fast nichts von dem, was Manager tatsächlich tun. Somit existieren auch häufig keine direkten sozialen Anreize und das explizite Machtmotiv bleibt ohne Wirkung.

5. Implizite Motive entstehen wesentlich früher als explizite Motive.

Sie entwickeln sich aufgrund frühkindlicher affektiver Erfahrungen mit den sog. „natural incentives“ (McClelland, 1985b). Dabei handelt es sich um angeborene Verbindungen von bestimmten Reizen und Reaktionen¹⁰. Kinder machen bereits Erfahrungen mit ihnen, bevor sie beginnen zu sprechen. Explizite Motive basieren hingegen auf dem Selbstkonzept, den Konzepten, die man von anderen Personen hat und auf sozialen Werten und Normen. All diese Konstrukte entstehen erst später, nach der Sprachentwicklung, da sie eine begriffliche Konzeptualisierung verlangen (vgl. McClelland et al., 1989).

6. Die beiden Motivarten unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Vermittlung durch das Gehirn.

Während implizite Motive von eher primitiven neuronalen Strukturen des Mittelhirns vermittelt werden, ist für motivationale Selbstbilder die

¹⁰ z.B. Hunger: Ein niedriger Blutzuckerspiegel als Reiz sorgt für eine schlechte Stimmung und führt über die Stimulation des Hypothalamus zu dem Impuls zu essen. Nach der Nahrungsaufnahme steigt die Stimmung an. Nach und nach wird gelernt, dass beim Auftreten dieses Reizes eine Nahrungsaufnahme zur Abnahme schlechter Gefühle führt (vgl. McClelland, 1985b, S. 131ff.).

phylogenetisch wesentlich ältere und höher entwickelte Großhirnrinde zuständig, in der auch Sprache verarbeitet wird.

Es wird davon ausgegangen, dass implizite Motive demnach stärkere Verbindungen zu biologischen Mechanismen aufweisen, die von Regionen des Mittelhirns kontrolliert werden (z.B. den Ausstoß von Neurohormonen), als explizite Motive. Zusammenfassend können einige Belege hierfür bei McClelland (1987) nachgelesen werden (vgl. auch Schultheiss, Campbell & McClelland, 1999).

7. Unterschiedliche Kognitionsarten gehen mit den beiden Motivarten einher.

Buck (1985) unterscheidet zwei Arten der kognitiven Verarbeitung: Zum einen gibt es die sog. „synkritische“¹¹ Kognition“, mit der Wissen gemeint ist, das durch den Umgang mit bestimmten Situationen erworben wird (z.B. Reaktionen auf bekannte Gesichter). Zum anderen existiert die sog. „analytische Kognition“, die alles Wissen einschließt, das sich mit dem befasst, was Menschen in ihre bzw. aus ihren Gefühlen und Wahrnehmungen interpretieren. Hierfür werden sprachliche Konzepte benötigt.

Laut McClelland et al. (1989) geht die Messung expliziter Motive durch Fragebögen mit analytischer Kognition einher, da sie sehr komplexe Beurteilungen hinsichtlich des Zutreffens bzw. Nichtzutreffens bestimmter Aussagen auf die Versuchsperson beinhaltet. Die Erfassung impliziter Motive durch Fantasiegeschichten ist hingegen auf synkritisches Denken angewiesen, da es sich um die Reflektion motivationaler und emotionaler biographischer Themen handelt, die, was ihr Übereinstimmen mit dem Selbstbild oder mit bestimmten Werten und Normen angeht, nichts zu tun hat.

8. Implizite und explizite Motive unterscheiden sich auch in ihrer Ontogenese

Brunstein (2003) bemängelt an der bisherigen Forschung in diesem Bereich, dass die gewonnenen Erkenntnisse über die Entwicklung von Motiven hauptsächlich auf Querschnittstudien (meist zum Leistungsmotiv bei Kindern) beruhen, die jedoch nur bedingt aussagekräftig sind, wenn es um die Entfaltung der beiden Motivsysteme bzw. interindividuelle Unterschiede

¹¹ synkritisch = griechisch-neulateinisch für vergleichend

zwischen ihnen geht¹². Sie sind eher dazu geeignet, Erkenntnisse über allgemeine Entwicklungstrends im Ausdruck des entsprechenden Verhaltens (meist leistungsmotivierten Verhaltens) zu liefern.

McClelland und Pilon (1983) führten eine Längsschnittstudie durch, die auf Material einer früheren Studie von Sears et al. (1957) beruhte. Bereits 1951 waren 379 Mütter von 5-jährigen Kindern über ihr Erziehungsverhalten befragt worden. Etliche Jahre später wurde mit den mittlerweile 31-jährigen „Kindern“ von damals sowohl ein TAT zur Erfassung impliziter Motive, als auch ein Selbstberichtsbogen zur Messung der motivationalen Selbstbilder vorgelegt.

McClelland und Pilon (1983) konnten zeigen, dass die beiden Motivsysteme mit unterschiedlichen Erziehungspraktiken einhergegangen sind. Besonders deutlich waren die Ergebnisse für das Macht- und Leistungsmotiv, die Untersuchung des Anschlussmotivs zeigte lediglich ansatzweise in dieselbe Richtung. An dieser Stelle wird sich auf die Darstellung der Erkenntnisse hinsichtlich des Machtmotivs beschränkt¹³.

Implizit hoch machtmotivierte Erwachsene waren nach den Berichten ihrer Mütter sehr wenig autoritär, sondern eher permissiv erzogen worden. Dabei wurde neben aggressivem auch sexuelles Verhalten der Kinder geduldet. Dies gilt insbesondere für Jungen/Männer. Bei Mädchen wurde besonders darauf geachtet, dass sie sich in Konflikt- und Streitsituationen energisch und möglichst nachsichtslos verhalten.

Erwachsene mit hohem expliziten Machtmotiv waren als Kinder viel häufiger (auch körperlich im Sinne von Züchtigung) bestraft worden. Besonders für aggressives Verhalten den Eltern gegenüber gab es Schelte.

Diese Ergebnisse bestätigen die Annahme, dass für die Ausbildung expliziter Motive bereits die Sprachentwicklung vonstatten gegangen sein muss, denn Bestrafungen werden normalerweise zumindest verbal unterlegt, wenn nicht sogar ausschließlich mit Worten kommuniziert. Dahingegen setzt permissives Erziehungsverhalten nicht notwendigerweise Sprache voraus (vgl. Brunstein, 2003).

Weiterhin erscheinen die Befunde auch theoretisch Sinn zu machen. Für das Ausbilden eines hohen impliziten Machtmotivs scheinen kindliche

¹² einen Überblick über solche Querschnittstudien bietet Heckhausen (1982)

¹³ für genauere (jedoch ebenfalls zusammenfassende) Informationen vgl. McClelland (1985b) und Brunstein (2003)

Erfahrungen der Selbstwirksamkeit von Nöten zu sein (bei aggressivem Verhalten allerdings nur unter Vorbehalt), während bei einem hohen expliziten Machtmotiv solche Erfahrungen in der Kindheit fehlen. Stattdessen stand das Erleben von Dominanz seitens der Eltern und eigener Unterlegenheit im Vordergrund. Das lässt die Vermutung zu, dass ein dominantes Selbstbild kompensatorisch (also als Reaktion auf Unterlegenheitserfahrungen in der Kindheit) ausgebildet wird. Dies gilt es jedoch noch empirisch zu unterfüttern.

5.2 Zweifel an der strikten Trennung beider Motivsysteme

McClellands Unterscheidung zweier separater Motivsysteme sind jedoch nicht alle Forscher ohne weiteres gefolgt.

Emmons und McAdams (1991) lieferten beispielsweise einen Beleg dafür, dass noch nicht alle Fragen zu diesem Thema bearbeitet, geschweige denn geklärt wurden. Sie wollten die Zusammenhänge zwischen Motiven (implizite und explizite) und den sog. *personal strivings* (auf dt. etwa persönliche Ziele) näher erkunden und fanden bei ihrer Untersuchung auch interessante Erkenntnisse hinsichtlich der Beziehungen zwischen impliziten und expliziten Motiven.

Mit *personal strivings* sind idiographische zielorientierte Repräsentationen dessen gemeint, wie eine Person typischerweise versucht zu handeln¹⁴. Von ihrem Abstraktionsniveau her sind sie zwischen den impliziten und expliziten Motiven anzusiedeln. Sie sind dem Bewusstsein zugänglich (vgl. King & Emmons, 2000) und damit in diesem zentralen Aspekt durchaus den expliziten Motiven näher.

Emmons und McAdams (1991) ließen ihre Probanden je 15 persönliche Ziele generieren, die dann den Kategorien Leistung, Anschluss, Intimität und Macht zugeordnet wurden. Des Weiteren füllten sie die relevanten Skalen der Personality Research Form (PRF; Jackson, 1984) und Fragebögen zur Erhebung der sozialen Erwünschtheit aus (u.a. Crowne & Marlowe, 1964). Zwei Wochen später wurde ein TAT-ähnliches Verfahren (vgl. Atkinson, 1958) durchgeführt.

Die Ergebnisse belegten empirisch die Vermutung der Autoren, dass sich persönliche Ziele zwischen impliziten und expliziten Motiven befinden, da signifikante

¹⁴ Beispiele für personale strivings (vgl. Emmons & McAdams, 1991, S. 649): Neue Leute kennenlernen, mich vor anderen intelligent erscheinen lassen, meine Überlegenheit anderen gegenüber zeigen etc.

Korrelationen sowohl zur PRF als auch zu dem verwendeten TAT-Maß auftraten. Auch theoretisch macht das Sinn, denn die Erhebung der personal strivings lief sehr frei ab (d.h. ohne vorgegebene Antwortkategorien), beinhaltete jedoch gleichzeitig eine große kognitive Komponente (sie basieren auf den Auskünften der Probanden darüber, was sie versuchen zu erreichen).

Allerdings legen die Resultate auch nahe, dass explizite und implizite Motive keine voneinander gänzlich unabhängigen Konzepte sind. Signifikant positive Korrelationen konnten zwischen den mit der PRF gemessenen und den mittels TAT erfassten Motiven ermittelt werden, wobei sich die Korrelationen eher im niedrigeren Bereich befanden (.30-.40) und auch nicht durchgehend für alle Motive gefunden wurden. Trotzdem scheint das, was eine Person versucht zu erreichen (persönliche Ziele), sowohl mit dem, was sie von sich glaubt zu tun (explizite Motive) als auch mit dem, was sie unbewusst tun möchte (implizite Motive) zusammenzuhängen.

Einen weiteren interessanten Befund lieferte der Vergleich mit der sozialen Erwünschtheit. Die Vertreter der Dichotomie der beiden Motivklassen gehen davon aus, dass explizite im Gegensatz zu impliziten Motiven für soziale Anreize bzw. Aspekte der sozialen Erwünschtheit empfänglich sind (s.o.). In der Untersuchung von Emmons und McAdams (1991) waren jedoch die expliziten Motive (mit Ausnahme von Macht) und die soziale Erwünschtheit unkorreliert.

Erst kürzlich legten Payne, Burkley und Stokes (2008) einen interessanten Ansatz vor, der nach ihrer ersten empirischen Überprüfung zumindest zum Teil in der Lage ist, die Unterschiede zwischen expliziten und impliziten Messungen zu erklären. Zwar bezieht sich ihre Arbeit auf Einstellungsmessungen, doch sie lässt sich vermutlich ebenso auf Motivmessungen übertragen. Auch McClelland, Koestner und Weinberger (1989) sehen deutliche Parallelen zwischen Einstellungsmaßen und (zumindest expliziten) Motiven¹⁵.

In ihrer Arbeit stellten Payne et al. (2008) die Hypothese auf, dass die Struktur zweier Tests entscheidend mitbestimmt, ob sie miteinander korrelieren oder nicht – und zwar unabhängig von den dahinterliegenden kognitiven Prozessen. Wenn implizite und explizite Tests in ihrer Struktur völlig unterschiedlich sind, korrelieren

¹⁵ siehe Kapitel 5.1 (unter Punkt 2)

sie nur sehr schwach oder gar nicht miteinander. Handelt es sich jedoch um ähnliche Strukturen, stimmen sie viel deutlicher überein.

Mit Teststruktur sind einerseits die Elemente gemeint, aus denen ein Test besteht, andererseits aber auch, wie diese Elemente zusammenwirken, um ein Messergebnis zu erzielen (vgl. ebd.).

Der Grad der methodologischen Ähnlichkeit zwischen verschiedenen Tests wird *structural fit* (strukturelle Übereinstimmung) genannt. Ein Schlüsselfaktor auf dem Weg zur strukturellen Übereinstimmung ist die von Ajzen und Fishbein (1977) vorgestellte *conceptual correspondence* (konzeptionelle Übereinstimmung). Sie besteht, wenn Einstellungen und Verhaltensweisen mit dem gleichen Abstraktionsgrad und der gleichen Spezifität gemessen werden. Zwischen verschiedenen expliziten Tests bzw. zwischen unterschiedlichen impliziten Tests wird diese Forderung oftmals erfüllt. Doch implizite und explizite Verfahren unterscheiden sich klar und deutlich in folgenden Aspekten (vgl. Payne et al., 2008, S. 17):

1. Stimuli (Behauptungen/Aussagen vs. Bilder oder einfache Worte)
2. Abstraktionsgrad der Beurteilungen (z.B. allgemeine Meinungen vs. konkrete Klassifikationen)
3. Messmethode/Messmetrik (z.B. Skalenwerte vs. Antwortlatenzen).

Payne und Kollegen (2008) führten Vergleichsstudien durch, in denen sie ein implizites Verfahren zur Einstellungsmessung mit einem expliziten Fragebogen verglichen. In einer Bedingung wurden die Tests in ihrer unveränderten Originalversion durchgeführt, in einer anderen Bedingung wurden sie jedoch in ihrer Struktur einander angeglichen.

Es zeigte sich wie erwartet, dass die Ergebnisse der beiden Originalversionen nur sehr geringe Korrelationen erbrachten. Durch die Strukturangleichung der Tests konnten jedoch weitaus höhere Korrelationen erreicht werden.

Die Autoren schließen aus ihren Befunden, dass die unterschiedlichen Strukturen der Messverfahren sehr wahrscheinlich zumindest einen Grund für die unzureichenden Korrelationen zwischen impliziten und expliziten Messverfahren darstellen.

Die Diskussion, ob die Unterscheidung in implizite und explizite Motive in ihrer Form notwendig und angemessen ist, wird wohl – auch aufgrund von Befunden wie den zuletzt berichteten – noch weiter andauern.

6. Das zweidimensionale Strukturmodell metatelischer Orientierungen

6.1 Theoretischer Hintergrund

In ihrem zweidimensionalen Strukturmodell metatelischer Orientierungen versuchen Mees und Schmitt (2003) die beiden fundamentalen Konzeptpaare der Annäherung und Vermeidung sowie der intrinsischen und extrinsischen Motivation miteinander in Einklang zu bringen, d.h. sie zu integrieren.

6.1.1 Annäherung und Vermeidung

Die Dimensionen der Annäherung und Vermeidung unterscheiden sich in Bezug auf ihre Valenz. Während bei der Annäherungsmotivation der Zielzustand, der mit einem Verhalten bzw. einer Handlung erreicht werden soll, als positiv und erwünscht bewertet wird, ist das Verhalten bzw. die Handlung bei der Vermeidungsmotivation auf das Vermeiden eines negativen, unerwünschten Ereignisses ausgerichtet (Mees & Schmitt, 2003; vgl. auch Elliot & Covington, 2001).

Allgemein sind Menschen bestrebt, möglichst positive Zustände, also Vergnügen bzw. Lust, zu suchen und negative Zustände, also Schmerz bzw. Leid zu vermeiden (hedonisches bzw. hedonistisches Prinzip). Das Annäherungs-Vermeidungsprinzip der Motivation ist analytisch wahr (vgl. Smedslund, 1988 bzw. 1997), d.h. was immer Menschen auch tun, tun sie, um Lust zu erreichen/vermehrten oder aber um Leid zu vermeiden/verringern.

Higgins (1996, 1997, 1998) differenziert in seiner „theory of self-regulatory focus“ (Regulationsfokustheorie) dieses Annäherungs-Vermeidungsprinzip weiter. Er unterscheidet zwei sogenannte Regulations-Foki.

Beim promotion-focus (Förderungsfokus) besteht das Vergnügen darin, erwünschte Ereignisse zu erreichen bzw. ihre Anwesenheit zu fördern. Leid besteht dementsprechend im Nichterreichen bzw. in der Abwesenheit solcher erwünschter Ergebnisse.

Beim Verhinderungsfokus besteht das Vergnügen in der Abwesenheit bzw. im Verhindern negativer Ereignisse. Leid zeichnet sich durch die Anwesenheit bzw. das Nicht-Verhindern unerwünschter Ereignisse aus.

Bei beiden Regulationsfoki geht es also darum, Leid zu verhindern und Vergnügen anzustreben. Sie unterscheiden sich jedoch darin, wodurch „Vergnügen“ und „Leid“ jeweils definiert sind.

„Gewinn/Nicht-Gewinn“- Situationen scheinen einen Förderungsfokus hervorzurufen, während „Nicht-Verlust/Verlust“- Situationen zu einem Verhinderungsfokus veranlassen.

Higgins und seine Mitarbeiter (z.B. Shah und Higgins, 2001) sehen einen Zusammenhang zwischen den Regulationsfoki und dem Emotionserleben (siehe Tab. 2). So spiegelt sich beispielsweise Erfolg in einem Förderungsfokus in den sog. „Heiterkeits-Emotionen“ (cheerfulness-related emotions) wider (z.B. sich freuen, glücklich sein). Misserfolg im Förderungsfokus geht hingegen mit den sog. „Niedergeschlagenheits-Emotionen“ (dejection-related emotions) einher (z.B. enttäuscht, unzufrieden oder traurig sein).

Tab. 2: Regulationsfoki und erlebte Emotionen (aus Mees & Schmitt, 2003, S. 20)

		<i>Anwesenheit</i>	<i>Abwesenheit</i>	
<i>Ereignisse</i>	<i>positiv</i>	Heiterkeits-Emotionen (glücklich, froh u.a.)	Niedergeschlagenheits-E. (traurig, enttäuscht, unzufrieden)	<i>Förderungs (promotion)- Fokus</i>
	<i>negativ</i>	Aufgeregtheits-Emotionen (ängstlich, besorgt, nervös, beunruhigt)	Gelassenheits-Emotionen (entspannt, ruhig, gelassen)	<i>Verhinderungs (prevention)- Fokus</i>

6.1.2 Intrinsische vs. extrinsische Motivation

Eine weitere fundamentale Unterscheidung in der Motivationsforschung ist die in intrinsisch und extrinsisch motivierte Handlungen. Vor allem im Bereich der Lern- und Leistungsmotivation findet sie immer wieder Verwendung.

In der Vergangenheit wurde das Gegensatzpaar (intrinsische vs. extrinsische Motivation) unterschiedlich konzeptualisiert (vgl. z.B. Heckhausen, 1989). An dieser Stelle beschränke ich mich auf eine kurze Darstellung der differenziertesten und heutzutage wohl auch einflussreichsten Theorie von Deci, Ryan und Mitarbeitern (z.B. Deci, 1975; Deci & Ryan, 1985, 1993, 2000; Ryan et al., 1996), der sogenannten Selbstbestimmungstheorie.

Sie baut auf einer Idee von de Charms (1968) auf. Dieser sieht die Leitorientierung des Menschen darin, sich als wirksam zu erleben. Damit ist gemeint, dass er sich als Verursacher von Änderungen in seiner Umwelt erfahren möchte. Verhalten sei dann intrinsisch motiviert, wenn man sich als Ursprung des eigenen Handelns erlebt, d.h. in einem Zustand hoher kausaler Autonomie. Hat man dagegen das Gefühl, von den äußeren Umständen bzw. Kräften zu bestimmten Handlungen angeregt zu werden, ist das Verhalten extrinsisch motiviert.

In der Selbstbestimmungstheorie werden motivierte Personen nach dem Grad eben dieser Autonomie (Selbstbestimmung) unterschieden. Eine Reihe von Studien zeigten laut Ryan et al. (1996), dass Personen, die ihre Handlungen als eher autonom erleben, kreativer sind und eine ausgeprägtere Informationsverarbeitungstiefe, einen höheren Selbstwert und größeres Vertrauen haben. Außerdem zeigten sie ein besseres körperliches und psychisches Wohlergehen als kontrolliert handelnde Personen.

Es gibt natürlich auch Gemeinsamkeiten. Sowohl intrinsisch als auch extrinsisch motivierte Handlungen werden belohnt – allerdings auf verschiedene Arten. Während bei der intrinsischen Motivation die Belohnung für eine Handlung in den positiven spontanen, d.h. während der Handlung oder kurz danach auftretenden, Kognitionen und Affekten besteht, kann die Belohnung bei der extrinsischen Motivation von der Handlung selbst separiert werden. Dies ist bei instrumentellen Handlungen der Fall. Dabei wird eine Handlung durchgeführt, um eine von ihr getrennte Konsequenz zu erreichen (vgl. Mees & Schmitt, 2003; Deci & Ryan, 1993).

Früher wurde angenommen, dass es einen sog. Korrumpierungseffekt der extrinsischen Belohnung auf die intrinsische Motivation gibt. In einigen Studien konnte damals gezeigt werden, dass die intrinsische Motivation für Handlungen abnahm, wenn die Probanden zusätzlich extrinsisch belohnt wurden. Als Erklärung wurde angenommen, dass die extrinsischen Motivatoren dem ursprünglich bestehenden Gefühl der Autonomie bei einer intrinsischen Handlung entgegenwirken (vgl. Deci, 1975).

Spätere Untersuchungen kamen jedoch zu dem Ergebnis, dass extrinsische Belohnungen nicht immer diesen Effekt haben müssen. Unter ganz bestimmten Voraussetzungen kann es sogar sein, dass sie die intrinsische Motivation eher unterstützen als verringern (vgl. Deci & Ryan, 1993).

Diese Ergebnisse führten zu einer Überarbeitung der Selbstbestimmungstheorie. Deci und Ryan (z.B. 2000) vertreten nun die Ansicht, dass extrinsisch motivierte Handlungen nicht notwendigerweise als external (also nicht-autonom) verursacht erlebt werden müssen. Es gibt etliche Tätigkeiten, die zwar in sich selbst nicht besonders erfreulich sind, die jedoch freiwillig ausgeführt und geschätzt werden, weil sie z.B. als wertvoll erachtet werden oder für den Handelnden persönlich wichtig sind. Solche Handlungen können daher auch als autonom bezeichnet werden. Es besteht die Möglichkeit, extrinsisch motivierte Aktivitäten, die zunächst als kontrollierend erlebt werden, in selbstbestimmte Tätigkeiten zu „überführen“ (Deci & Ryan, 2000). Zwei verschiedene Prozesse bewerkstelligen die sog. organismische Integration: Internalisation und Integration.

Bei der Internalisation werden externe Werte in die internalen Regulationsprozesse einer Person übernommen. Die Integration geht anschließend noch weiter und gliedert diese nun internalisierten Werte und Regulationsprinzipien in das individuelle Selbst ein (vgl. Mees & Schmitt, 2003; Deci & Ryan, 1991).

Der Mensch hat das natürliche Bedürfnis, sich mit anderen Menschen verbunden zu fühlen, daher möchte er die Regulationsmechanismen und Werte seiner sozialen Umwelt internalisieren. Durch die darauf folgende Integration in das Selbst hat die Person zusätzlich die Chance, ihr Handeln als autonom zu erleben. So schlägt man, um es einmal salopp auszudrücken, zwei Fliegen mit einer Klappe.

Nach der Selbstbestimmungstheorie können verschiedene Motivationstypen nach dem Grad ihrer Autonomie unterschieden werden, wie in Abb. 1 dargestellt. Auf die einzelnen Typen soll hier aus ökonomischen Gründen nicht näher eingegangen werden¹⁶. Es wird nicht davon ausgegangen, dass die vier verschiedenen extrinsischen Regulationstypen bei der organismischen Integration zwangsläufig nacheinander durchlaufen werden müssen. Die Internalisation einer neuen Handlung kann stattdessen an jedem Punkt des Kontinuums ansetzen.

¹⁶ Für genauere Informationen vgl. Deci & Ryan (2000)

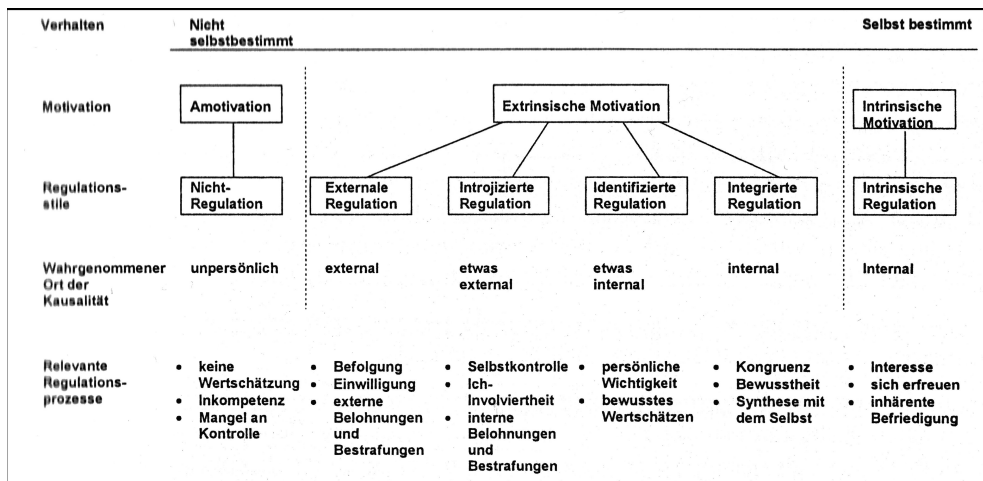


Abb. 1: Das Selbstbestimmungs-Kontinuum mit den Motivations-Typen und ihren Regulationsstilen (Ryan & Deci, 2000, p. 72; zitiert nach Mees & Schmitt, 2003)

6.1.3 Emotion und Motivation

In der Psychologie ist die Auffassung, dass Emotion und Motivation Hand in Hand miteinander gehen seit längerem weit verbreitet (vgl. Mees & Schmitt, 2003). Die beiden Konzepte werden als zusammengehörig aufgefasst. Das schlägt sich unter anderem darin nieder, dass in den Lehrbüchern des Faches oftmals ein Kapitel zum Thema „Motivation und Emotion“ auftaucht. Auch die sprachwissenschaftliche Herkunft der beiden Begriffe zeigt ihre enge Verbundenheit. So stammt *Motivation* vom lateinischen Wort *movere* (*bewegen*) und der Begriff *Emotion* vom lateinischen *emovere* (*aus sich herausbewegen*) ab.

Es wurde daher schon recht früh von manchen Wissenschaftlern auf die motivationale Funktion von Emotionen hingewiesen (z.B. Arnold, 1960; Plutchik, 1962; Frijda, 1986; Weiner, 1986). Gemeint ist, dass Emotionen Handlungstendenzen initiieren können.

Mees (1985) kam in einer sprachanalytischen Bedeutungsanalyse von Gefühls- und Motivbezeichnungen zu dem Ergebnis, dass Gefühlswörter komplexer sind als Motivbezeichnungen.

Gefühlswörter (z.B. Freude, Begeisterung, Erleichterung) werden benutzt, um auszudrücken, dass ein inhaltliches Ziel oder ein Wunsch erreicht bzw. erfüllt worden ist. Sie sagen jedoch nichts darüber aus, um welches konkrete Ziel es sich handelt. Anders verhält es sich bei Motivbezeichnungen. Oftmals steckt bereits in ihren Namen das inhaltliche Ziel, das man zu erreichen versucht (z.B. Hunger, Ehrgeiz). Somit sind sie weniger abstrakt als Gefühlswörter.

Ein weiterer Unterschied liegt in der Verwendung der beiden Begriffsklassen. Während Motivbezeichnungen zumindest umgangssprachlich dazu verwendet werden, Handlungen zur Aufhebung von bestehenden Ist-Soll-Diskrepanzen zu begründen, implizieren Gefühlswörter nicht notwendigerweise einen Handlungsbezug. Bei Emotionen wie Glück, Freude oder Begeisterung, die Mees (1991) die positiven Wohlergehen-Emotionen nennt, stimmen Ist- und Soll-Zustand bereits überein, eine Handlung ist daher nicht nötig. Sie sind handlungsneutral.

Nach dieser Analyse scheinen Gefühlswörter handlungsferner zu sein als Motivbezeichnungen. Für das volle Verständnis davon, warum Menschen in einer bestimmten Art und Weise handeln, ist es jedoch dennoch nötig, neben der inhaltlichen Ausrichtung des Handelnden auf ein bestimmtes Ziel auch in Erfahrung zu bringen, ob er dieses Ziel positiv oder negativ bewertet.

Es geht also auch um die Wertschätzung des Ziels im Sinne einer Valenz (vgl. Laucken, 1974, S. 132), und nur die Kenntnis der Emotionen, die der Handelnde mit einem Ziel verbindet, ermöglichen es uns, Aussagen über diese Valenz zu machen. Motiv und Emotion wirken in der Weise zusammen, dass die Initiierung (Aktivierung) des Verhaltens bzw. der Handlung von der Valenz des Ziels und damit letztlich von der Emotion ausgeht, während die Steuerung des Verhaltens bzw. der Handlung durch das inhaltliche Ziel selbst, also durch das Motiv, bestimmt wird (Laucken, 1974; Elliot & Thrash, 2001).

Emotionen stehen auch in analytischer Hinsicht in engem Zusammenhang mit bestimmten Handlungen. Bestimmte Emotionen regen bestimmte Handlungsbereitschaften erst an und umgekehrt werden bestimmte Handlungen erst durch geeignete Emotionen konstituiert (Brandstädter, 1985). So flüchtet eine Person nur dann, wenn sie *Furcht* erlebt. Zudem muss diese erlebte *Furcht-Emotion* von starker Intensität sein. D.h. *Flucht* ist eine spezifische Handlung für die *Furcht-Emotionen* und zudem ein Intensitätsindikator für die erlebte *Furcht* (vgl. Mees, 1991; 1999).

6.2 Die Konzeption des zweidimensionalen Strukturmodells metateller Orientierungen

6.2.1 Vier Klassen von Handlungsgründen

Mees und Schmitt (2003) kommen vor diesem theoretischen Hintergrund zu dem Schluss, dass es sinnvoll ist, zwischen den Zielen von und den Gründen für Handlungen zu unterscheiden. Während sich das inhaltliche Ziel einer Handlung mit der Beantwortung der *Was-Frage* beschäftigt, bestimmt der emotionale Grund einer Handlung das *Warum* bzw. *Wozu*.

Ihrer Meinung nach bestehen die Gründe für jedwede Handlung entweder in der Hoffnung auf das Erleben bzw. Aufrechterhalten von positiven Gefühlen, oder aber in der Hoffnung auf das Vermeiden bzw. Reduzieren des Erlebens negativer Emotionen. Ganz neu ist diese Vorstellung nicht, denn McClelland, Atkinson, Clark und Lowell (1953) vertraten zumindest im Ansatz eine ähnliche Auffassung. Sie sahen ein Motiv dann als aktiviert, wenn eine Änderung des aktuellen Gefühlszustandes zu erwarten ist.

Die emotionalen Gründe von Handlungen können nach Mees und Schmitt (2003) in vier Klassen eingeteilt werden (siehe Tab. 3).

So kann eine Person zum Einen ein inhaltliches Handlungsziel zu erreichen versuchen, weil sie die damit verbundene Handlung an sich und das damit inhärent verbundene Handlungsergebnis als positiv bewertet. Diese Klasse wird als **direkte Annäherungsmotivation** bezeichnet, was bedeutet, dass eine Person unmittelbar das Erleben eines angenehmen Gefühls anstrebt.

Ein Beispiel: Jemand macht gerne Sport – und zwar nicht um damit einem anderen erwünschten Ziel (z.B. einer Gewichtsabnahme) näher zu kommen, sondern einzig und allein deshalb, weil ihm die Tätigkeit selbst Freude bereitet. Ein anderes Beispiel wäre jemand, der Bungee-Jumping nur deshalb macht, weil ihm der „Kick“ Glücksgefühle verschafft und nicht, um beispielsweise seine Freunde mit seinem Mut zu beeindrucken.

Der Grund für die jeweilige Handlung besteht hier also darin, angenehme Gefühle während oder als unmittelbare, direkte Konsequenz dieser Handlung zu erleben.

Tab. 3: Arten metatetelischer Orientierung beim Handeln (nach Mees & Schmitt, 2003, S. 31)

	Annäherung	Vermeidung
Direkt	A (dir)	V (dir)
Indirekt	A (ind)	V (ind)

Bei der **direkten Vermeidungsmotivation** handelt eine Person, um eine unangenehme Emotion zu vermeiden bzw. sie in ihrer Intensität zu reduzieren, wenn sie bereits erlebt wird.

Eine Person treibt also nicht deshalb Sport, weil sie dabei positive Gefühle entwickelt, sondern um beispielsweise das unangenehme Gefühl zu vermeiden, das sie sonst aufgrund ihres Körpergewichts empfinden würde. D.h. es wird versucht, das negative Gefühl der Unzufriedenheit mit dem eigenen Körper zu vermeiden.

Die dritte Klasse bezieht sich auf Handlungen, die als Mittel zum Zweck ausgeführt werden. Es geht um Aktivitäten, die bei der handelnden Person nicht direkt und unmittelbar ein positives Gefühl auslösen, sondern deren Ergebnis zur Erreichung eines wichtigen Oberziels nützlich ist. Solche Handlungen sind **indirekt annäherungsmotiviert**.

Um bei dem bisher verwendeten Beispiel zu bleiben, treibt die Person diesmal Sport, weil sie der Überzeugung ist damit ihre Gesundheit länger zu erhalten. Die Handlung (z.B. regelmäßig ins Fitnessstudio gehen) ist ein von der Person als geeignet angesehenes Mittel, um das Oberziel „gesund bleiben“ zu erreichen. Die Erreichung dieses Oberziels wiederum ist dann mit positiven Gefühlen verbunden, z.B. weil so das allgemeine Wohlbefinden gesteigert wird. Ein weiteres Beispiel wäre ein BWL-Student, der für eine vor ihm liegende Prüfung lernt, weil er davon ausgeht, dass eine bestandene Prüfung ihn seinem Oberziel, ein einflussreicher und gutverdienender Manager zu werden, näher bringt. Dieses Ziel ist wiederum mit positiven Gefühlen für ihn verbunden.

Eine **indirekte Vermeidungsmotivation** liegt vor, wenn gehandelt wird, um andere Personen nicht zu verletzen, enttäuschen, beschämen, wütend zu machen etc. D.h. also, dass durch eine Handlung sollen unangenehme Gefühle nicht direkt, sondern indirekt vermieden werden, nämlich über andere für den Handelnden wichtige Personen. Der Handelnde antizipiert, dass eine für ihn relevante andere Person ohne eine Aktivität seinerseits negative Gefühle empfinden würde, wodurch er wiederum

selbst auch negative Gefühle erlebt. Daher handelt er. Ein Beispiel: Jemand treibt Sport, damit der Lebenspartner ihn nicht unattraktiv findet.

Eine indirekte Vermeidungsmotivation liegt auch dann vor, wenn jemand handelt, um eine unangenehme Konsequenz in der Zukunft zu vermeiden, z.B. wenn jemand Sport treibt, um nicht irgendwann einen Herzinfarkt zu erleiden.

An dieser Stelle möchte ich auf einen entscheidenden Unterschied, was die Bedeutung des Begriffes „Vermeidung“ betrifft, hinweisen. „Vermeidung“ wird hier explizit als ein handlungsfördernder Grund angesehen. Eine Person handelt, um Negatives zu vermeiden. Sie steht damit im Gegensatz zu „Vermeidung“ als handlungshemmendes Agens, wie sie im Zusammenhang mit dem Annäherungs-Vermeidungskonflikt konzeptualisiert wird. Dort unterlässt eine Person eine Handlung aus Furcht vor negativen Konsequenzen.

Nun fällt es auch leichter, zu verstehen, warum die Autoren ihr Modell „zweidimensionales Strukturmodell metatelicser Orientierungen“ genannt haben.

Es handelt sich um ein zweidimensionales Modell, da die beiden Dimensionen „Annäherung vs. Vermeidung“ und „direkt vs. indirekt“ integriert wurden. Mit „metatelic“ wird die Bevorzugung bestimmter Klassen von Handlungsgründen bezeichnet: Während eine telische Orientierung (von griechisch telos = Ziel) die hauptsächliche Ausrichtung einer Person auf eine bestimmte Klasse gleichartiger Handlungsziele (das „Was“ einer Handlung) bezeichnet, ist mit metatelicser Orientierung die bevorzugte Ausrichtung einer Person auf eine bestimmte Klasse äquivalenter emotionaler Handlungsgründe (das „Warum bzw. Wozu“ einer Handlung) gemeint.

Zwei Personen können sich in ihrer bevorzugten metatelicser Orientierung unterscheiden. Das heißt jedoch nicht, dass eine Person immer, d.h. in jeder Situation, von ein und derselben Klasse von Gründen motiviert wird. Es können auch Kombinationen aller vier Klassen von Gründen das Handeln bestimmen.

In ihrer ersten Untersuchung zu ihrem Modell fanden Mees und Schmitt (2003) heraus, dass alle vier metatelicser Orientierungen hoch-signifikant positiv miteinander korrelieren. Sie schlossen daraus, dass die verschiedenen Orientierungen zwar analytisch, nicht jedoch empirisch voneinander unabhängig sind. D.h. unsere Handlungen sind meist mehrfach metatelicser begründet. Eine Person kann also in der einen Situation beispielsweise direkt annäherungsmotiviert sein und in einer anderen

direkt vermeidungsmotiviert. Auch in späteren Untersuchungen hat sich dies bestätigt (z.B. Frommhold et al., 2008). Allerdings können bei verschiedenen Individuen in der Regel bestimmte Tendenzen in Richtung der einen oder anderen metatelischen Orientierung festgestellt werden (bevorzugte Ausrichtung).

Durch das zweidimensionale Strukturmodell metatelischer Orientierungen werden Handlungsziele untrennbar an Emotionen geknüpft: Wenn eine Person handelt, liegen die Gründe für diese Handlung immer in bestimmten Emotionen.

6.2.2 Erkenntniszuwachs durch das Modell

Der Erkenntniszuwachs durch das zweidimensionale Modell metatelischer Orientierungen wird besonders durch den Vergleich mit den zugrundeliegenden Dimensionen deutlich.

Die Regulationsfokustheorie von Higgins (z.B. 1996, 1997, 1998) benutzt zwar die Annäherungs-Vermeidungs-Dimension, stellt jedoch nicht klar, ob diese Annäherung bzw. Vermeidung direkt oder indirekt erfolgt. Während sich der Verhinderungsfokus laut Theorie lediglich auf Angst auslösende Ereignisse bezieht, können durch die zusätzliche Unterscheidung in direkte und indirekte Vermeidung auch andere negative Gefühle (z.B. Scham, Schuld, Neid) berücksichtigt werden:

Die indirekte Vermeidung richtet sich auf soziale Ängste, während die direkte Vermeidung auch viele andere negative Gefühle als potentielle Handlungsgründe einschließt. Somit ist zweidimensionale Strukturmodell metatelischer Orientierungen insgesamt umfassender.

Die Selbstbestimmungstheorie von Deci und Ryan (z.B. 1993) setzt implizit extrinsisch motivierte Handlungen mit Vermeidung und intrinsisch motivierte Handlungen mit Annäherung gleich, denn laut ihrer Konzeption wird die intrinsische Motivation auf jeden Fall als autonom und die extrinsische Motivation als kontrollierend erlebt. Die Selbstbestimmungstheorie lässt somit die unterschiedliche Valenz der beiden beteiligten Dimensionen z.T. außer Acht.

Mees und Schmitt (2003) unterscheiden hingegen klar zwischen den Dimensionen „Annäherung – Vermeidung“ und „direkt – indirekt“. Ihrer Ansicht nach kann eine Person selbst entscheiden, was sie als autonom oder fremdbestimmt erlebt. So kann

sich eine Person, die hauptsächlich direkt vermeidungsorientiert ist, dennoch als autonom erleben, weil sie sich z.B. als pflicht- oder verantwortungsbewusst sieht und diese Eigenschaft schätzt (vgl. Mees & Schmitt, 2003, S. 38).

7. Das Multi-Motiv-Gitter für Anschluss, Leistung und Macht (MMG)

7.1 Einführung

Schmalt, Sokolowski und Langens (2000) entwickelten das Multi-Motiv-Gitter (MMG), um sowohl die Hoffnung-, als auch die Furchtkomponente der drei Motive Anschluss, Leistung und Macht zu erfassen.

Die Konstruktion der Hoffnung- und Furchtkomponente geht auf Lewin (1935) zurück. Für jedes Motiv wurden zwei unabhängige Tendenzen, eine aufsuchende (Hoffnung auf Zielerreichung) und eine meidende (Furcht vor Zielverfehlung) konzipiert.

Wird eine aufsuchende Motivationstendenz angeregt, so entsteht gleichzeitig auch immer ihr Antagonist, die meidende Motivation. Somit kann jedem Hoffnungsmotiv ein passendes Furchtmotiv zugeordnet werden, das in derselben Situation aktiviert wird. Daraus ergeben sich sechs Tendenzen: Hoffnung auf Anschluss, Hoffnung auf Erfolg, Hoffnung auf Kontrolle, Furcht vor Zurückweisung, Furcht vor Misserfolg und Furcht vor Kontrollverlust.

Furcht bezeichnen die Autoren als natürliches Gegenkontrollsystem für aufsuchendes Verhalten. Sie soll auf mögliche Gefahren in der Situation hinweisen. Hoffnungen zeigen dem Organismus die positiven Folgen einer möglichen Zielerreichung, *Fürchte*¹⁷ hingegen die negativen Folgen einer Zielverfehlung.

Auch Schmalt, Sokolowski und Langens (2000) verweisen an dieser Stelle auf die Regulationsfokustheorie von Higgins (1997). Der regulatorische Fokus ist bei aufsuchendem Verhalten auf das Erreichen eines positiven Zustandes gerichtet. Die Distanz zu diesem Zielzustand soll verringert werden. Bei meidendem Verhalten hingegen ist der Regulationsfokus auf das Ausbleiben eines negativen Zustandes ausgerichtet, d.h. die Distanz zu diesem Zustand soll verringert werden.

Ist die Furchtkomponente zu stark ausgeprägt, wird aus gesunder Vorsicht im Verhalten ein fehlangepasstes, meidendes Verhalten. Eine solche meidende Motivierung versucht die Person vom Zielkurs „abzudrängen“, da im antizipierten Handlungsausgang mehr Bedrohungs- als Verlockungsaspekte wahrgenommen

¹⁷ die Autoren verwenden diesen grammatikalisch und semantisch problematischen Begriff für eine Mehrzahl von Furcht. Besser wären Ausdrücke wie „Befürchtungen“ oder „Ängste“.

werden. Die Autoren erklären jedoch nicht, was in so einem Fall geschieht: Unterlässt die Person in einer solchen Situation eine Handlung gänzlich, handelt sie also nicht? Oder handelt sie in anderer Weise, um dem befürchteten negativen Zielzustand zu „entkommen“? Die Beschreibung bleibt hier sehr ungenau, wodurch nur spekuliert werden kann, was bei meidendem Verhalten genau geschieht, ob nämlich eine Handlung stattfindet oder nicht.

Die drei Motive können also in Bezug auf ihre generalisierten Anregungsbedingungen und ihre Motivziele (Tab. 4) sowie deren Ausrichtung (Hoffnung oder Furcht) unterschieden werden.

Tab. 4: Anregungsbedingungen und Ziele der Motive Anschluss, Leistung und Macht
(nach Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000)

	Anschlussmotiv	Leistungsmotiv	Machtmotiv
Anregung	Situationen, in denen mit fremden oder wenig bekannten Personen Kontakt aufgenommen und interagiert werden kann	Situationen, die einen Gütemaßstab zur Bewertung von Handlungsergebnissen („Erfolg“/„Misserfolg“) besitzen	Situationen, in denen andere Personen kontrolliert werden können
Ziele	die Herstellung einer wechselseitigen positiven Beziehung / Zurückweisung vermeiden	Erfolg bei der Auseinandersetzung mit einem Gütemaßstab / Misserfolg vermeiden	das Erleben und Verhalten anderer zu kontrollieren oder zu beeinflussen / Kontrollverlust vermeiden

7.2 Ein semi-projektives Verfahren

Das MMG benutzt die von Schmalt (1976) eingeführte Gitter-Technik. Man kann es deshalb als ein semiprojektives Verfahren bezeichnen, d.h. es verfolgt das Ziel, die Vorteile von projektiven Messinstrumenten mit denen von Fragebogenverfahren zu vereinen. Genauer gesagt soll eine Verbindung von impliziten und expliziten Motivbezügen geschaffen werden (Schmalt, 1999).

Seinen projektiven Charakter erhält das MMG durch die Vorgabe mehrdeutiger Bildsituationen, welche die entsprechenden Motive anregen sollen. Jeder dieser Bildsituationen sind jedoch zusätzlich vorgefasste Statements zugeordnet, die einzeln dahingehend beurteilt werden sollen, ob sie auf die Bildsituation zutreffen oder nicht.

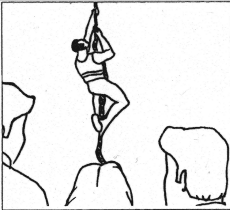
Das MMG setzt sich aus drei bereits vorhandenen Einzelverfahren der Autoren zusammen (Schmalt, 1987; Sokolowski, 1993; Sokolowski & Schmalt, 1996) . Dabei wurden neben einem geeigneten Bildersatz auch die zwei optimalen Statements zu jedem Motiv ausgewählt.

Das MMG kann Aussagen über vier verschiedene Aspekte von Motiven machen:

1. über die **Anregungsschwelle** (je stärker das Motiv, desto schwächere Reize reichen aus, um es zu aktivieren)
2. über die **Extensität** (Ausdehnung)
3. über die **Richtung** (aufsuchend oder meidend)
4. über die **Intensität** (Stärke des angeregten Motivs).

7.3 Die Entwicklung des Multi-Motiv-Gitters (MMG)

„Zunächst wurden für jede Motivkomponente die sechs Situationen ermittelt, die sich durch die höchste Aufklärung von Person-Situation-Interaktionsvarianz auszeichneten“ (Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000, S. 11). Sie bilden die einzelnen Items (vgl. Abb. 2). Insgesamt besteht das MMG aus 94 Items: 12 Items für jede der sechs Motivkomponenten (= 72 Items) und zusätzlich 22 Füll-Items. Die Füll-Items sollen das Verfahren weniger durchschaubar und somit auch weniger verfälschbar machen.



1
Ja Nein

Man ist froh, den anderen getroffen zu haben		
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen		
Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken		
Die Macht anderer befürchten		
Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift		
Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen		

Abb. 2: Item-Nr. 1 aus dem Multi-Motiv-Gitter (aus Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000, S. 5 im Testheft)

Den Probanden werden nacheinander 14 Bildsituationen mit den zugehörigen Statements vorgelegt. Bei der Auswahl des Bildersatzes wurden zwei Hauptkriterien berücksichtigt:

1. Es sollte ein möglichst breites Spektrum an Alltagssituationen abgedeckt werden, und
2. sollten die Bilder in einem ausgewogenen Verhältnis die drei verschiedenen Motive anregen.

Heraus kam ein Bildersatz, in dem jeweils zwei Bilder ein Motiv dominant anregen (monothematisch), zwei Bilder, die zwei Motive gleichzeitig anregen sollen (bithematisch) und zwei Bilder, die alle drei Motive aktivieren sollen (polythematisch). Die Bildtitel und die dazugehörigen Anregungstypen sind in Tab. 5 dargestellt. Von den 12 Statements gehören jeweils zwei zu einem Motivthema (Hoffnung- und Furchtkomponente für alle drei Motive, vgl. Tab. 6).

Tab. 5: Die 14 Bildsituationen des MMG und ihr motivthematischer Anregungstyp

Bildtitel	Anregungstyp
1. Seilkletterer	L
2. Diskussion	A, L, M
3. Streit	M
4. Kneipe	A, M
5. Militär	M
6. Gefängnis	A, M
7. Lehrling/Meister	L, M
8. Disco	A
9. Klausur	L
10. Strand	A
11. Tennis	A, L
12. Chef/Angestellter	L, M
13. Arbeitspause	A, L
14. Arbeitsgruppe	A, L, M

Anmerkung: A = Anschluss, L = Leistung, M = Macht

Tab. 6: Die 12 Statements des MMG und ihre jeweiligen Motivkomponenten

Statement	Motivkomponente
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben	HA (1)
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift	HA (2)
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden	FZ (1)
Man fürchtet, den anderen zu langweilen	FZ (2)
Sich hierbei den Erfolg zutrauen	HE (1)
Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann	HE (2)
Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken	FM (1)
Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen	FM (2)
Selber Einfluss haben wollen	HK (1)
Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen	HK (2)
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen	FK (1)
Die Macht anderer befürchten	FK (2)

Anmerkungen: HA = Hoffnung auf Anschluss, FZ = Furcht vor Zurückweisung; HE = Hoffnung auf Erfolg, FM = Furcht vor Misserfolg; HK = Hoffnung auf Kontrolle, FK = Furcht vor Kontrollverlust

7.4 Gütekriterien / empirische Überprüfung des MMG

7.4.1 Reliabilität

Die Retest-Reliabilität der sechs Motivkennwerte erwies sich als zufriedenstellend¹⁸.

Bei der Ermittlung dieser Werte wurde den Probanden (N = 97) nach 40 Minuten das MMG erneut vorgelegt. Während der Latenzphase hatten sie die Aufgabe, Phantasiegeschichten zu bewerten, die sich in ihren motivthematischen Anregungsgehalten unterschieden. Die eine Hälfte der Probanden sollten den Fragebogen einfach „ein weiteres Mal ausfüllen“, die andere Hälfte erhielt die Instruktion, „den Test genau so wie beim ersten Mal auszufüllen“.

¹⁸ Korrelationen zwischen .77 und .92

Durch diese Vorgehensweise konnte neben der Retest-Reliabilität auch gezeigt werden, dass durch ein beabsichtigtes Gedächtnis-Retrieval (Abruf) die Reproduzierbarkeit der Kennwerte nicht erhöht werden kann. Die Konsistenzanalyse mittels Cronbachs Alpha erbrachte nur mittelhoch ausgeprägte Werte.

Verwendet man hingegen alle Items aus den drei Einzelverfahren (und nicht nur die Auswahl des MMG), so liegen die Kennwerte sehr viel höher. Daher sehen die Autoren den Hauptgrund für die eher mäßigen Alpha-Koeffizienten in der Verkürzung des Itemsatzes.

Als weiteren Grund geben sie die von ihnen bei der Konstruktion verwendete Methode der Bilder- und Itemselektion an. Ihre Selektionsstrategien waren auf Heterogenität ausgelegt (Maximierung der Person-Situation-Interaktionsvarianz). Die klassische Testtheorie verlangt hingegen nach Homogenität. In der TAT-Diagnostik findet sich ein ganz ähnliches Paradoxon: Bereits Entwisle (1972) übte Kritik am TAT, die besonders seine niedrige interne Konsistenz betraf. Andere Autoren (z.B. Smith, 1992 b; Asendorpf, 1996) zeigten jedoch später, dass eine niedrige interne Konsistenz hohen Validitätserwartungen nicht unbedingt widerspricht – wie es die klassische Testtheorie annimmt.

7.4.2. Verfälschbarkeit

Bei 64 Probanden wurde die Crowne-Marlowe-Skala zur Messung der sozialen Erwünschtheit (Crowne & Marlowe, 1960) eingesetzt. Es zeigte sich, dass die soziale Erwünschtheit die Beantwortung des MMG nicht beeinflusst, da sich keine signifikanten Beziehungen zwischen den sechs Kennwerten des MMG und den Crown-Marlowe-Skala-Scores nachweisen ließen.

In einer weiteren Studie (N = 97) wurde auch das Selbstbild der Probanden die Motive betreffend erhoben. Keiner der sechs Kennwerte korrelierte mit den Selbst-Bild-Werten. Somit können auch Tendenzen der idealisierten Selbstdarstellung ausgeschlossen werden. Auf diese Studie werde ich gleich noch näher unter dem Aspekt der Validität eingehen.

7.4.3 Validität

In einer Studie mit zwei Stichproben (N = 280; N = 1216) zeigte sich, dass die Hoffnung- und Furchtkomponenten eines jeden Motivs kaum miteinander

korrelieren. Daher gehen die Autoren davon aus, dass beide Komponenten durch das MMG unabhängig erfasst werden können.

Die drei Hoffnungskomponenten sind ebenso wie die drei Furchtkomponenten jeweils mittelhoch miteinander korreliert. Daraus wird geschlossen, dass die Hoffnungs- und Furchtmotive jeweils einen gemeinsamen Varianzanteil ausmachen – egal zu welchem thematischen Feld (Macht, Leistung oder Anschluss) sie gehören.

Bei der Prüfung auf faktorielle Validität ergab sich eine Drei-Faktorenlösung, durch die insgesamt 58,7 % der Varianz aufgeklärt wurde. Sie besteht aus:

1. einem allgemeinen Furchtfaktor (alle drei Furchtkomponenten),
2. den Hoffnungskomponenten von Leistung und Macht und
3. der Hoffnungskomponente von Anschluss.

An mancher Stelle wird vorgeschlagen, dass ein interpretierbarer Faktor mindestens drei Markiertvariablen enthalten sollte (z.B. Fürntratt, 1969). Davon ausgehend erhielten die Autoren eine Zwei-Faktorenlösung mit einem generellen Furcht- und einem generellen Hoffnungsfaktor.

Zur konvergenten und diskriminanten Validität wird im Manual des MMG folgendes berichtet: In der bereits erwähnten Untersuchung an N = 94 Probanden (siehe S.51 unter „Verfälschbarkeit“) wurde die Personality Research Form (PRF) von Jackson (1974) in ihrer übersetzten Form (Stumpf et al., 1985) eingesetzt. Sie liefert Kennwerte für die Motive Anschluss, Leistung und Dominanz¹⁹. Die Korrelationen mit den Hoffnungskomponenten des MMG sind signifikant, womit die Konvergenzforderung erfüllt ist, jedoch eher schwach²⁰. Da die PRF keine Furchtkomponente erfasst, war eine entsprechende Interkorrelierung mit den Furchtkomponenten des MMG nicht angezeigt.

Zusätzlich wurde das Selbstbild der Versuchspersonen in Hinblick auf die drei Motive erfasst. Dies geschah nach Higgins (1996) differenziert in Bezug auf das Real-Selbst („wie man tatsächlich ist“), das Ideal-Selbst („wie man gern sein möchte“) und das Moral-Selbst („wie man sein sollte“). Wie bereits erwähnt, korrelieren die MMG-Kennwerte mit keinem dieser drei Selbstbilder signifikant. Zum Teil wurden sogar Null-Korrelationen berichtet, von der die Autoren auf eine

¹⁹ entspricht im Wesentlichen dem Machtmotiv

²⁰ Korrelationen zwischen .22 und .23

klare Unabhängigkeit von den mittel MMG erfassten Motiven und den bewusst repräsentierten Selbstbildern dieser Motive schließen.

Auch die durch einen Fragebogen²¹ erfassten Kennwerte wurden einer solchen Prüfung unterzogen. Hier ergaben sich sehr deutliche Beziehungen²². Nach Meinung der Konstrukteure des MMG stützt dieses Ergebnis die Vermutung McClellands (z.B. McClelland, Koestner & Weinberger, 1989), dass Fragebögen lediglich bewusst zugängliche explizite Motive messen, die auf Selbstkonzepten beruhen.

Dagegen misst das MMG Motivkomponenten, die nicht mit der bewussten Selbsteinschätzung zu tun haben.

Verschiedene Studien waren erfolgreich in der Bestätigung der externen Validität des MMG. Sokolowski und Kehr (1999) überprüften die Wirksamkeit von Seminaren für Führungskräfte. Das MMG wurde vor Seminarbeginn eingesetzt. Nach Trainingsende zeigten die Teilnehmer mit hohem positiven Machtmotiv (d.h. hohe Ausprägung der Komponente „Hoffnung auf Kontrolle“) die höchsten Trainingsgewinne. Drei Monate später folgte eine follow-up-Untersuchung, in der dieses Ergebnis bestätigt werden konnte.

Wegge, Quaeck und Kleinbeck (1995) haben den Einfluss von Motiven auf die Bevorzugung von Videospiele mit Hilfe des MMG, des TAT und eines Fragebogens (AMS-Skala, Gjesme & Nygard, 1970) untersucht:

Ein Kampfspiel sollte das Machtmotiv anregen, ein Abenteuerspiel das Anschlussmotiv und ein Motorradrennspiel das Leistungsmotiv. Die MMG-Kennwerte waren die besten Verhaltensprädiktoren. Gemessen wurde u.a. wie lange sich die Probanden mit welchem Spiel beschäftigten.

Abele et al. (1999) verglichen in einer korrelativen Längsschnittstudie verschiedene Aspekte der sozialen und beruflichen Entwicklung ihrer Probanden mit den mittels MMG erhobenen Motivkennwerten von Universitätsabsolventen. Es stellte sich heraus, dass Probanden, die in einer stabilen Partnerschaft leben, signifikant niedrigere Werte bei den Komponenten „Furcht vor Zurückweisung“ und „Furcht vor Misserfolg“ aufwiesen als Personen, die nicht in einer festen Partnerschaft leben. Weiterhin zeigten die Probanden, die direkt nach ihrem Abschluss einen festen Arbeitsplatz fanden signifikant niedrigere Werte in der „Furcht vor Misserfolg“-Komponente. Personen mit hohen „Hoffnung auf Kontrolle“-Werten strebten

²¹ die deutsche PRF (Stumpf et al., 1985)

²² mit Korrelationen bis zu .60

signifikant häufiger Berufe mit Prestige und Ansehen an als Probanden mit niedrigen HK-Werten.

8. Problemstellung/Hypothesen

Obwohl die seit über 20 Jahren im Raum stehende Frage, ob zwei getrennte Motivsysteme (implizit/explicit) existieren, und wenn ja, wodurch sie sich genau unterscheiden, bislang nicht erschöpfend beantwortet wurde, haben sich große Teile der Forschergemeinschaft stillschweigend mit der Zweiteilung abgefunden. Zu erdrückend scheinen die empirischen Belege für die Unterschiede zwischen den beiden Motivarten zu sein (z.B. McClelland, 1987; Koestner et al., 1988). Meist wurde sich darauf beschränkt, weitere empirische Belege für eine Trennung im Sinne McClellands zu erbringen (z.B. Brunstein et al., 1999). Alternativerklärungen für die fehlenden Beziehungen zwischen den beiden Motivkonstrukten wurden hingegen kaum vorgestellt, Versuche zu ihrer Widerlegung nur sehr selten unternommen.

Die im MMG verwendete Gitter-Technik (Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000) soll zwar methodisch eine Brücke zwischen der impliziten und expliziten Motivmessung schlagen, die grundsätzliche Trennung beider Systeme wird von den Autoren jedoch nicht in Frage gestellt. Als semi-projektives Verfahren befindet sich das MMG per Definition zwischen beiden Operationalisierungsmethoden. Theoretisch sehen es die Autoren jedoch den impliziten Motiven näher. Doch ist das wirklich der Fall?

Dieser Frage soll in der vorliegenden Untersuchung anhand der Beispiele Macht und Anschluss nachgegangen werden. Die Hypothese dabei ist, dass mit dem MMG und einem selbst entwickelten Fragebogen basierend auf dem zweidimensionalen Modell metatelic Orientierungen (Mees & Schmitt, 2003) dieselben Konstrukte gemessen werden.

Des Weiteren soll eine Schwachstelle des MMG näher beleuchtet werden. Es handelt sich um die unzureichende Beschreibung der von den Autoren verwendeten Furchtkomponente (Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000). Aus ihrer Darstellung ist nicht klar erkennbar, ob sie unter Furcht ein im klassischen Sinne handlungshemmendes oder ein handlungsförderndes Agens in der Bedeutung von Mees und Schmitt (2003) verstehen.

Da hier von der Grundannahme ausgegangen wird, dass sowohl das MMG als auch der selbst entwickelte Fragebogen das Gleiche erfassen, wird auch angenommen, dass die im MMG gemessenen Furchtkomponenten eher dem handlungsfördernden

Furchtkonzept im Sinne der metatetelischen Vermeidungsorientierungen entsprechen als einem handlungshemmenden Konzept von Furcht. Ist das der Fall, wäre auch zu erwarten, dass die Hoffnungskomponente mit der Annäherungsorientierung vergleichbar ist.

Neben diesen Aspekten sollen auch im Hinblick auf den eigens konzipierten Fragebogen zur Erfassung der metatetelischen Orientierungen in Bezug auf Macht und Anschluss einige Fragen geklärt werden.

Mees und Schmitt (2003) fanden in ihrer Studie zum zweidimensionalen Strukturmodell metatetelischer Orientierungen einen positiven Zusammenhang zwischen den Vermeidungsorientierungen und dem Persönlichkeitsmerkmal Neurotizismus. Das heißt, dass vorrangig vermeidungsorientierte Menschen tendenziell emotional instabiler sind als Personen, die eher annäherungsorientiert sind. Dieser Zusammenhang konnte seither für viele verschiedene Inhaltsbereiche in unterschiedlichen empirischen Untersuchungen nachgewiesen werden (z.B. Frommhold et al., 2008). Es wird davon ausgegangen, ihn auch in der vorliegenden Untersuchung für die Motive Macht und Anschluss nachweisen zu können.

Zudem werden einige Berechnungen bezüglich des Verhältnisses zwischen der Gesamtmotivation und den einzelnen Teilmotivationen angestellt. Dabei wird sowohl die Dimension direkt vs. indirekt als auch die Dimension Annäherung vs. Vermeidung berücksichtigt. Zum einen soll dabei geprüft werden, ob direkt motivierte Personen insgesamt stärker motiviert sind als indirekt motivierte Personen. Zum anderen geht es aber auch um die Frage, ob Annäherungsorientierte im Durchschnitt motivierter sind als Vermeidungsorientierte.

Die beiden Grundmotive Macht und Anschluss haben in der Vergangenheit im Vergleich zum Leistungsmotiv deutlich weniger Aufmerksamkeit erhalten. Das liegt zu einem nicht unerheblichen Teil daran, dass das Leistungsmotiv für die Wirtschaft²³ und auch für die Lernpädagogik und Lernpsychologie²⁴ interessanter und produktiver erscheint. Nichtsdestotrotz wurden über die Jahre auch für die „Stiefkinder“ unter den Basismotiven einige nützliche Erkenntnisse erbracht (z.B. Winter, 1973; Kipnis, 1974; Constantian, 1981), die jedoch durchaus noch

²³ im Zusammenhang mit dem Berufsleben

²⁴ z.B. was den Bereich des schulischen Lernens angeht

ausbaufähig sind. Besonders in den letzten Jahren hat die empirische Forschung in diesem Bereich etwas nachgelassen.

In der Literatur werden Beschäftigte in sog. „Manipulationsberufen“ (z.B. Lehrer, Psychologen oder Theologen) als stark machtmotiviert beschrieben (vgl. z.B. Winter, 1973). Es wurde bisher jedoch nicht recht deutlich, ob ein starkes Machtmotiv zum Ergreifen dieser Berufe führte, oder ob der Status, der mit den beschriebenen Stellungen einhergeht, nachdem man sie erlangt hat, die hohen Werte in der Machtorientierung bedingt. In der vorliegenden Studie soll daher überprüft werden, ob sich diese Befunde auch für Studierende replizieren lassen. Sie bieten den Vorteil sich zwar für das Erlernen eines „Manipulationsberufes“²⁵ entschieden zu haben, jedoch noch keine durch ihre Tätigkeit bedingte besondere Stellung zu bekleiden.

Eine weiterer interessanter Aspekt, der sich bei der Planung dieser Diplomarbeit eröffnete, beschäftigt sich mit dem Zusammenhang zwischen der Mitgliedschaft in einer freiwilligen Organisation²⁶ und den dahinterstehenden vorherrschenden Motivausprägungen. Stark machtmotivierte Personen könnten durchaus einen Nutzen aus einer solchen Mitgliedschaft ziehen, da Vereine, Clubs oder politische Organisationen ein nahezu ideales Parkett für Machthandeln bieten.

Doch auch sehr anschlussmotivierte Personen hätten Vorteile durch eine Mitgliedschaft, denn wo, wenn nicht dort, kann man schnell viele neue Bekanntschaften machen? Durch ein exploratives Vorgehen soll in dieser Arbeit geprüft werden, ob Personen mit einer bestimmten Motivausprägung häufiger freiwilligen Organisationen beitreten als andere.

Empirisch konnte bereits durch Winter (1973) nachgewiesen werden, dass Personen mit einem ausgeprägten Machtmotiv signifikant häufiger Führungspositionen bzw. herausragende Stellungen in solchen Organisationen innehaben. Dieser Befund soll repliziert werden, d.h. es wird auch in dieser Untersuchung davon ausgegangen, dass Personen mit Führungspositionen in freiwilligen Organisationen stärker machtmotiviert sind als Personen ohne eine solche Stellung.

Ein Zusammenhang zwischen dem Anschlussmotiv und hohen Werten im Bereich Extraversion ist logisch und theoretisch anzunehmen, da beide Konstrukte im Wesentlichen durch dieselben Charakteristika beschrieben werden.

²⁵ nämlich Lehrer, Theologe oder Sozialwissenschaftler

²⁶ z.B. Vereine, Clubs, Kirchen

Die Untersuchung von Geschlechtsunterschieden in den Motivausprägungen ist obligatorisch. Eine spezielle richtungsgebende Hypothese zu dieser Frage soll jedoch nicht aufgestellt werden.

EMPIRISCHER TEIL

9 Methode und Vorgehen

9.1 Stichprobenbeschreibung

Die Gesamtstichprobe umfasst insgesamt 193 Probanden, davon sind 137 weiblich und 56 männlich. Die Altersspanne beträgt zwischen 19 und 48 Jahren, das Durchschnittsalter liegt bei 22,6 Jahren. Bei den Versuchspersonen handelt es sich ausschließlich um Studenten der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg aus den Fachrichtungen Theologie (n1=100), Lehramt (n2=68) und Sozialwissenschaften (n3=25), die sich zwischen dem ersten und 13. Fachsemester befinden, wobei der Durchschnitt zum Erhebungszeitpunkt das dritte Fachsemester absolvierte. Ursprünglich (zum Erhebungszeitpunkt) umfasste die Gesamtstichprobe noch 195 Probanden. Zwei Personen mussten jedoch nachträglich von der weiteren Analyse ausgeschlossen werden, da sie das Messinstrument nicht vollständig bearbeitet hatten.

9.2 Das Messinstrument

Zur Datenerhebung wurde ein Fragebogen verwendet, der sich aus zwei separaten Teilen zusammensetzt.

Der erste Teil basiert auf den Items des Multi-Motiv-Gitters (MMG) von Schmalt, Sokolowski und Langens (2000), die sich mit den Motiven *Macht* und *Anschluss* befassen²⁷. Er umfasst acht Bildsituationen mit insgesamt 40 zu beantwortenden Items²⁸.

Beim zweiten Teil handelt es sich um einen Selbstbeurteilungsbogen mit insgesamt 67 Items³. Er erfasst die Motive *Macht* und *Anschluss* in Form ihrer metatetelischen Orientierungen (Mees & Schmitt, 2003) und gliedert sich in acht Hauptskalen: Anschluss direkte Annäherung, Anschluss indirekte Annäherung, Anschluss direkte Vermeidung und Anschluss indirekte Vermeidung (jeweils 5 Items), Macht direkte Annäherung (10 Items), Macht indirekte Annäherung, Macht direkte Vermeidung und Macht indirekte Vermeidung (jeweils 5 Items).

²⁷ für nähere Informationen zum MMG siehe Kapitel 7

²⁸ siehe Anhang 1, S. 107: „Items des MMG“

²⁹ siehe Anhang 2, S. 110: „Items und Skalen der metatetelischen Orientierungen“

Zusätzlich werden die Persönlichkeitseigenschaften Extraversion und Neurotizismus, sowie die soziale Erwünschtheit durch insgesamt 12 Items erfasst³⁰. Hinzu kommen außerdem zehn Füll-Items. Der Gesamtfragebogen (bestehend aus dem ersten und dem zweiten Teil) umfasst 107 Items³¹.

Weiterhin sollten die Probanden vorab angeben, ob sie Mitglied in einem Verein, Club, einer Kirchengemeinde o.ä. sind; ob sie dort ggf. eine besondere Stellung innehaben (z.B. Schatzmeister, Vorsitzender o.ä.) und ob sie zur Zeit in einer festen Partnerschaft leben.

9.2.1 Datenerhebung

Die Erhebung der Daten erfolgte jeweils zum Ende von drei verschiedenen Lehrveranstaltungen aus den Bereichen „Evangelische Theologie und Religionspädagogik“ sowie „Sozialwissenschaften“ an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg³². Die gesamte Erhebungsphase lag im Wintersemester 2007/2008 und war innerhalb von einer Woche abgeschlossen.

Die Probanden erhielten den Fragebogen und eine kurze Erläuterung zu den Instruktionen. Außerdem wurde die Bitte an sie gerichtet, mit dritten nicht über die empirische Untersuchung oder den Fragebogen zu sprechen, um Ergebnisverzerrungen zu vermeiden. Denn es bestand die Möglichkeit, dass einige Probanden zwei oder mehr der für die Erhebung ausgewählten Veranstaltungen besuchen. Eine Informationsweitergabe an potentielle zukünftige Versuchspersonen wäre im Hinblick auf die Verwertung der Daten jedoch problematisch.

Während der gesamten Erhebung stand die Versuchsleiterin³³ für Nachfragen, Unklarheiten etc. zur Verfügung, was sich jedoch als weitgehend unnötig herausstellte, da kaum Fragen auftraten. Das Ausfüllen des Instruments dauerte zwischen 15 und 40 Minuten. Die Abgabe erfolgte beim Verlassen des Raumes. Wahrscheinlich bedingt durch die Unterrichtssituation in den Veranstaltungen und

³⁰ siehe Anhang 3, S. 112: „Zusatzskalen“

³¹ siehe Anhang 4, S. 113: „Fragebogen“

³² Die Titel der Veranstaltungen lauten wie folgt:

„Wirtschaftspolitik im Vergleich: Deutschland und Großbritannien“;

„Paulus – Biographie und Theologie“;

„Geschichte Israels in alttestamentlicher Zeit (I). Von der vorstaatlichen Zeit bis zum babylonischen Exil“

³³ identisch mit der Verfasserin dieser Arbeit

die ständige Anwesenheit der Testleiterin (und dadurch evtl. empfundenen sozialen Druck) war die Rücklaufquote extrem hoch (97,5%)³⁴.

9.2.2 Inhaltliche Aspekte

Der erste Fragebogenteil ist in seinen wesentlichen Aspekten dem Multi-Motiv-Gitter (MMG) von Schmalt, Sokolowski und Langens (2000) entnommen. Daher wird bei Bezugnahme auf diesen Fragebogenteil der Einfachheit halber auch weiterhin der Ausdruck MMG verwendet.

Allerdings wurden nur die Bildsituationen berücksichtigt, die macht- und/oder anschlussthematische Assoziationen hervorrufen sollen. Erweitert wurde diese Auswahl durch zwei weitere Bild-Item-Kombinationen, die neben dem Macht- und dem Anschlussmotiv auch Potential haben, das Leistungsmotiv anzuregen.

Ähnlich verhält es sich mit den zugehörigen Items. Auch hier wurden weitestgehend nur die Statements verwendet, die macht- und anschlussthematische Komponenten betreffen (mit Ausnahme der zwei Situationen, bei denen auch Leistungsgedanken angeregt werden können).

Diese Verkürzung des MMG erschien aus zwei Gründen sinnvoll und notwendig:

1. Das MMG wurde von den Autoren als eigenständiges und abgeschlossenes Verfahren konzipiert. Durch die in dieser Untersuchung vorgenommene Kombination mit dem zweiten Fragebogenteil verlängert sich jedoch die Bearbeitungszeit beträchtlich, so dass aus zeitökonomischen Gründen eine Reduzierung unerlässlich war. Die psychologischen Auswirkungen eines außergewöhnlich langen Fragebogens sind ebenfalls nicht zu unterschätzen (z.B. Verweigerungstendenzen, Verminderung der Sorgfalt beim Ausfüllen u.ä.).
2. Des Weiteren ist eine genauere Betrachtung des Leistungsmotivs für das Thema der vorliegenden Arbeit nicht von Interesse.

Die Aussagen zu den metatetischen Orientierungen im zweiten Fragebogenteil sind zu einem Großteil von der Verfasserin dieser Diplomarbeit selbst entworfen worden. Einige Items wurden jedoch auch dem „Fragebogen zur Erfassung fundamentaler

³⁴ Von 200 ausgegebenen Exemplaren wurden 195 wieder abgegeben.

telischer und metatelischer Orientierungen (TEMEO)“ von Mees und Schmitt (2003) entnommen bzw. in ihrer Formulierung an ihn angelehnt.

Die Persönlichkeitseigenschaften Neurotizismus und Extraversion wurden durch Items der „Kurzversion des Big Five Inventory (BFI-K)“ von Rammstedt und John (2005) erfasst. Durch den BFI-K können neben den beiden bereits genannten Persönlichkeitseigenschaften auch Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit und Offenheit für Erfahrungen gemessen werden. Der BFI-K stellt eine Verkürzung des „Big Five Inventory (BFI)“ von John et al. (1991) dar.

Zur Erfassung der sozialen Erwünschtheit wurden einige Aussagen aus der „Sozialen-Erwünschtheits-Skala-17 (SES-17)“ von Stöber (1999) verwendet. Die Skala stellt ersten Untersuchungen zufolge ein reliables und zumindest augenscheinlich valides Instrument zur Bestimmung der sozialen Erwünschtheit dar, das besonders durch seine große Ökonomie auffällt. Zudem ist sie eines der neuesten Instrumente in diesem Bereich und weist daher zeitgemäßere Themen und Formulierungen auf als andere Skalen³⁵.

Zusätzlich wurden einige Items eigens konstruiert, sog. Füll-Items, um die doch recht augenscheinliche Thematik des Fragebogens ein wenig zu verdecken.

Die Items des gesamten Fragebogens wurden mit Hilfe einiger Kommilitonen und des betreuenden Dozenten mehrfach überarbeitet, bevor sie in ihrer endgültigen Form in das Messinstrument übernommen wurden.

Als Beantwortungsmodus wurden, in Abweichung zu den bisherigen Untersuchungen bezüglich des zweidimensionalen Strukturmodells metatelischer Orientierungen, vier- statt fünfstufige Likert-Skalen verwendet. Auf diese Weise sollte eine eindeutige Entscheidung in Richtung Zustimmung oder Ablehnung des Items erzwungen werden.

9.2.3 Instruktionen

Der Fragebogen enthält drei verschiedene Instruktionen (siehe Anhang 4). Die Erste ist dem gesamten Instrument vorangestellt und beinhaltet allgemeine Hinweise über dessen Bearbeitung und Zweck. Direkt im Anschluss werden einige allgemeine Angaben zur Person erfasst.

³⁵ Wie z.B. die „Social Desirability Scale“ von Crowne und Marlowe (1960)

Die zweite Instruktion erklärt das Vorgehen im ersten Fragebogenteil und wurde wörtlich aus dem Multi-Motiv-Gitter (MMG) von Schmalt, Sokolowski und Langens (2000, S. 3 im Anhang des Manuals) übernommen.

Bevor die Probanden mit der Bearbeitung des zweiten Fragebogenteils beginnen, werden sie noch einmal genau über das im Vergleich zum ersten Teil geänderte Vorgehen bei der Beantwortung instruiert. Der Wortlaut entstammt der Instruktion des TEMEO (Mees & Schmitt, 2003, S. 43), allerdings mit einer Änderung, da der hier verwendete Fragebogen mit einer vier- statt einer fünfstufigen Skala arbeitet:

10 Aufbereitung der Rohdaten

Die Erfassung und Auswertung der Daten aus den Fragebögen erfolgte mit SPSS 15. Um trotz fehlender Werte bzw. unklarer Angaben exakte Berechnungen zu erhalten, wurden diese mit dem Synonym 999 kodiert. Aus diesem Grund gibt es z.T. auch Schwankungen der Stichprobengröße (N) bei den einzelnen Berechnungen. Negativ gepolte Items wurden umgepolt.

10.1 Skalenbildung

Zur weiteren Analyse der Daten mussten die einzelnen Items wieder zu den ursprünglich konzipierten Skalen zusammengefasst werden. Für jede Skala wurden daher die Mittelwerte der zugehörigen Items gebildet. Um die Daten aus beiden Fragebogenteilen miteinander vergleichbar zu machen, wurden von den Skalen zusätzlich Z-Werte gebildet. Zur Vereinfachung werden im weiteren Text folgende Abkürzungen für die Skalen verwendet (in Klammern steht der jeweils zugehörige Z-Wert):

HA (ZHA)	-	Hoffnung auf Anschluss
FZ (ZFZ)	-	Furcht vor Zurückweisung
HK (ZHK)	-	Hoffnung auf Kontrolle
FK (ZFK)	-	Furcht vor Kontrollverlust
AdirAn (ZAdirAn)	-	direkte Annäherung Anschluss
AindAn (ZAindAn)	-	indirekte Annäherung Anschluss
AdirVer (ZAdirVer)	-	direkte Vermeidung Anschluss
AindVer (ZAindVer)	-	indirekte Vermeidung Anschluss
MdirAn (ZMdirAn)	-	direkte Annäherung Macht
MindAn (ZMindAn)	-	indirekte Annäherung Macht
MdirVer (ZMdirVer)	-	direkte Vermeidung Macht
MindVer (ZMindVer)	-	indirekte Vermeidung Macht
Neuro (ZNeuro)	-	Neurotizismus
Extra (ZExtra)	-	Extraversion
SozErw (ZSozErw)	-	Soziale Erwünschtheit

Die Mittelwerte sowie die Standardabweichungen aller Skalen können in Anhang 5 nachgelesen werden.

10.2 Reliabilität

Zur Überprüfung der Reliabilität wurde die innere Konsistenz anhand des Alpha-Koeffizienten (Cronbachs Alpha) für jede Skala des zweiten Fragebogenteils (metatetelische Orientierungen) geschätzt. Für den ersten Fragebogenteil (MMG) wurde keine erneute Überprüfung der Reliabilität durchgeführt, da diese bereits existieren. Es soll diesbezüglich auf die Ausführungen zur Testzuverlässigkeit im Manual des MMG verwiesen werden (vgl. Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000).

Tabelle 7 zeigt die Reliabilitäten für die entsprechenden Skalen.

Die Hauptskalen weisen in der Regel eine akzeptable bis gute innere Konsistenz auf: Die Alpha-Koeffizienten variieren zwischen .53 und .78. Lediglich die Skala AindAn reißt mit einem Wert von .47 etwas nach unten aus.

Eine mögliche Erklärung hierfür könnte darin liegen, dass einige Items dieser Skala auch machthematische Aspekte enthalten. Dadurch wird das eigentliche Ziel der Skala, die Erfassung der Anschlussorientierung, nicht mehr allein verfolgt. „Ich versuche Bekanntschaften zu machen, um Vorteile gegenüber Konkurrenten zu haben“ ist ein Beispiel für ein solches Item. Es zeigte sich jedoch, dass ein Ausschluss der entsprechenden Items keine Erhöhung der Reliabilität nach sich zöge, vermutlich da in diesem Fall die Skalengröße zu gering wird (Itemanzahl).

Tab. 7: Reliabilitäten (Cronbachs Alpha)

Skala	Item-Anzahl	Cronbachs Alpha
AdirAn	5	.78
AindAn	5	.47
AdirVer	5	.68
AindVer	5	.67
MdirAn	10	.69
MindAn	5	.53
MdirVer	5	.73
MindVer	5	.53
Neuro	4	.62
Extra	4	.37
SozErw	4	.19

Die Zusatzskalen erreichten keine ähnlich guten Reliabilitätswerte. Die Skalen der Extraversion (.37) und der sozialen Erwünschtheit (.19) kamen nur auf Werte im eindeutig unterdurchschnittlichen Bereich. Doch auch hier ergab eine Überprüfung der zugehörigen Items keine wesentliche Verbesserung der Skalen-Reliabilität durch Wegfall eines der Items.

Da sämtliche Items dieser Skalen aus anerkannten Verfahren stammen (BFI-K von Rammstedt & John, 2005; SES-17 von Stöber, 1999), kann an dieser Stelle nur gemutmaßt werden, dass die unterdurchschnittliche Reliabilität entweder aufgrund einer unglücklichen Gruppierung der entnommenen Items entstanden, oder Ausdruck der geringen Skalengröße (Itemanzahl) ist. Besonders Aussagen zur sozialen Erwünschtheit können im Folgenden jedoch nur äußerst eingeschränkt interpretiert werden.

11 Auswertung und Ergebnisse

Vorab sollen in dieser Untersuchung einige allgemeine Aussagen über die beiden zu vergleichenden Teil-Messinstrumente gemacht werden, bevor auf die konkreten Hypothesen eingegangen wird.

11.1 Allgemeine Analyse der beiden integrierten Messinstrumente

Mittels der Berechnung von Korrelationskoeffizienten nach Pearson wurden beide Fragebogenteile separat einer ersten allgemeinen Analyse unterzogen.

In Tabelle 8 sind zunächst die Interkorrelationen der vier metatelistischen Orientierungen für das Anschlussmotiv dargestellt. Auch in dieser Untersuchung bestätigt sich wie erwartet, dass die vier metatelistischen Orientierungen hoch-signifikant positiv miteinander korrelieren, mit einer Ausnahme: Die Korrelation zwischen der direkten Annäherung und der indirekten Vermeidung ist nahezu Null. Zwar weist diese Paarung ein sehr unähnliches Muster auf, da sie sich auf beiden Dimensionen unterscheidet, doch ein dermaßen abweichendes Ergebnis ist dadurch kaum zu erklären, zumal bei Paarungen mit ähnlichen Charakteristika sehr wohl hoch-signifikante Korrelationen aufgetreten sind. Aufgrund der hohen Reliabilitäten beider Skalen ($\alpha = .78$ bzw. $.67$) ist auch nicht davon auszugehen, dass fehlerhafte Items für die Abweichung verantwortlich sind. Weitere Ursachenvermutungen wären rein spekulativ, weshalb die Frage zunächst offen bleiben muss.

Tab. 8: Interkorrelationen der metatelistischen Orientierungen für Anschluss

Metatelistische Orientierungen	Korrelation
AdirAn – AindAn	.28**
AdirAn – AdirVer	.37**
AdirAn – AindVer	nahezu .00
AindAn – AdirVer	.24**
AindAn – AindVer	.22**
AdirVer – AindVer	.38**

** $p < .01$ (2-seitig)

Für den Bereich Macht haben sich die bisher in Forschungsarbeiten gefundenen Ergebnisse hingegen voll bestätigt. Alle sechs Interkorrelationen sind hoch-signifikant (siehe Tab. 9). Es fällt auf, dass die Werte insgesamt weitaus höher ausfallen als für den Bereich Anschluss. Dies deutet darauf hin, dass Machthandeln

im Vergleich zu Anschlusshandeln weitaus stärker mehrfach metatetisch begründet ist.

Tab. 9: Interkorrelationen der metatetischen Orientierungen für Macht

Metatetische Orientierungen	Korrelationen
MdirAn – MindAn	.59**
MdirAn – MdirVer	.64**
MdirAn – MindVer	.53**
MindAn – MdirVer	.55**
MindAn – MindVer	.54**
MdirVer – MindVer	.65**

** p < .01 (2-seitig)

In gleicher Weise wurde auch bei der Analyse der Hoffnung- und Furchtkomponenten des MMG vorgegangen. Getrennt nach Motiven wurden die Interkorrelationen berechnet. Im Anschlussbereich ergab sich eine hoch-signifikante Korrelation von $\alpha = .20$ ($p < .01$, 2-seitig) für die Komponenten HA und FZ. Die Machtkomponenten HK und FK korrelierten ebenfalls hochsignifikant mit $\alpha = .25$ ($p < .01$, 2-seitig). Auch das MMG deutet also an, dass Macht- bzw. Anschlusshandlungen mehrfach motiviert sein können, nämlich durch Hoffnung und Furcht.

Um einen genaueren Einblick in die Beziehungen zwischen den beiden Motiven zu bekommen, wurden sie im nächsten Schritt miteinander interkorreliert. Tabelle 10 zeigt die Ergebnisse für die metatetischen Orientierungen, beschränkt sich dabei allerdings auf die Darstellung der hoch-signifikanten Interkorrelationen.

Auf den ersten Blick fällt auf, dass es doch recht viele bedeutsame Beziehungen zwischen den beiden – in der Literatur oftmals als Gegenspieler titulierten – Motiven Macht und Anschluss gibt. Dafür sind verschiedene Erklärungen denkbar:

1. Macht und Anschluss sind nicht in dem Maße voneinander unabhängig wie bislang geglaubt wurde.
2. Die Items sind aufgrund ihrer ähnlichen Struktur für die deutlichen Interkorrelationen verantwortlich (vgl. Payne et al., 2008)³⁶.
3. Die inhaltliche Ausgestaltung der Items führte zu einer Überschneidung der Macht- und Anschlussbereiche. D.h. Items, die dem Machtmotiv zugeordnet wurden, könnten z.T. anschluss thematische Aspekte enthalten, während Anschluss-Items machth thematische Aspekte beinhalten.

³⁶ siehe auch Kapitel 5 („Implizite vs. explizite Motive“)

Tab. 10: Hochsignifikante Interkorrelationen der metatelistischen Orientierungen zwischen den Motiven Macht und Anschluss

Metatelistische Orientierungen	Korrelation
MdirAn – AindAn	.23**
MdirAn – AindVer	.22**
MindAn – AindAn	.45**
MindAn – AdirVer	.23**
MindAn – AindVer	.30**
MdirVer – AindAn	.24**
MdirVer – AdirVer	.29**
MdirVer – AindVer	.58**
MindVer – AindAn	.26**
MindVer – AdirVer	.21**
MindVer – AindVer	.47**

** p < .01 (2-seitig)

Zu diesem Zeitpunkt in der Analyse kann weder ein Erklärungsvorschlag favorisiert, noch einer ausgeschlossen werden. Im späteren Verlauf der Untersuchung, wenn mehr Erkenntnisse vorliegen, wird dieser Aspekt nochmals aufgegriffen werden.

An dieser Stelle soll jedoch erst einmal auf einige besonders herausragende Interkorrelationen eingegangen werden. Zum Teil können die Zusammenhänge aufgrund der Übereinstimmung auf zwei Dimensionen etwas verständlicher werden. So teilen die Skalen MindAn und AindAn sowohl die Dimension der Annäherung als auch die der Indirektheit. Gleiches gilt für die Paarungen MdirVer – AdirVer und MindVer – AindVer. Verwunderlich ist jedoch das Fehlen der vierten Paarung dieses Musters, MdirAn und AdirAn. Ihre Interkorrelation wurde mit $\alpha = .06$ noch nicht einmal auf einem Niveau von .05 einfach-signifikant.

Ein möglicher Grund hierfür könnte darin liegen, dass es bei einer rein „intrinsischen“ Motivation wie der direkten Annäherung zwischen den beiden Bereichen Macht und Anschluss kaum zu inhaltlichen Überschneidungen kommt. Jemand, der anslussthematisch handelt, weil ihm der Kontakt zu anderen Spaß macht, verhält sich vollkommen anders als jemand mit einer inhärenten Freude an Macht und Prestige.

Im Rückschluss würde dies jedoch bedeuten, dass für die anderen metatelistischen Orientierungen durchaus inhaltliche Überschneidungen zwischen den Motiven möglich und sogar wahrscheinlich sind. Dies wirft die Frage nach der Trennschärfe der Skalen auf. Sollten die Skalen zumindest in Teilen nicht voll trennscharf sein, könnte das auch die oben erwähnten vielen Korrelationen zwischen den Motiven begründen (s.o. S. 2-3).

Die Paarung MdirVer und AindVer (gelb markiert) wirft ein ähnliches Problem auf. Beide haben lediglich die Dimension der Vermeidung gemeinsam und trotzdem erreichen sie die mit Abstand höchste Interkorrelation von $\alpha = .58$. Nach Durchsicht der Items beider Skalen scheint ihnen ein sozialer Aspekt gemeinsam zu sein. Für die indirekte Vermeidung, noch dazu im Anschlussbereich, verwundert das kaum. Beinhaltet die indirekte Vermeidung doch per Definition einen sozialen Aspekt.

Allerdings weist auch die direkte Vermeidung im Machtbereich eine soziale Komponente auf. Bei näherem Nachdenken ist jedoch auch das nicht besonders erstaunlich. Macht wird immer über eine oder mehrere andere Personen ausgeübt. Niemand hat Macht an sich. Deshalb wird in Bezug auf Macht auch die Kontrolle über bzw. der Einfluss auf andere in den Vordergrund gestellt. D.h. auch wenn jemand direkt versucht, einen Kontroll- oder Prestigeverlust zu vermeiden, schließt das mindestens eine andere Person ein. Genau dieser Aspekt wird durch die Items der MdirVer-Skala und letztlich auch durch die hohe Korrelation mit der indirekten Vermeidungsskala im Anschlussbereich widergespiegelt.

Auch für die Komponenten des MMG wurden die Interkorrelationen zwischen den Motiven bestimmt (siehe Tab. 11).

Es zeigten sich ebenfalls mehrere hoch-signifikante Beziehungen. Die Erfassung der Motive mittels MMG scheint demnach die Vermutung zu bestätigen, dass die Motive Macht und Anschluss nicht gänzlich unabhängig voneinander sind. Die jeweiligen Hoffnung- und Furchtkomponenten weisen dabei die stärksten Zusammenhänge auf (gelb markiert). So wie bei den metatelistischen Orientierungen könnte auch hier die strukturelle Ähnlichkeit für die deutlichen Korrelationen verantwortlich sein.

Tab. 11: Interkorrelationen der Hoffnung- und Furchtkomponenten zwischen den Motiven Macht und Anschluss

Komponenten	Korrelation
HA – HK	.38**
HA – FK	n.s.
FZ – HK	.21**
FZ – FK	.62**

** p < .01 (2-seitig); n.s. = nicht signifikant

11.2 Überprüfung der Hypothesen

11.2.1 Vergleich der untersuchten Modelle hinsichtlich der beiden Leithypothesen

Zunächst wurden die Interkorrelationen der Skalen der verschiedenen Messinstrumente (MTO und MMG) herangezogen, um aus ihnen hypothesenrelevante Erkenntnisse zu ziehen. Für die Überprüfung der beiden Leithypothesen interessieren die Korrelationen der metatelistischen Orientierungen mit den Hoffnung- und Furchtkomponenten des MMG.

Hypothese 1:

Mit dem Multi-Motiv-Gitter und dem Fragebogen basierend auf dem zweidimensionalen Modell metatelistischer Orientierungen werden die gleichen Konstrukte gemessen.

Hypothese 2:

Die im Multi-Motiv-Gitter gemessenen Furchtkomponenten gleichen in ihrer Art dem handlungsfördernden Furchtkonzept im Sinne der metatelistischen Vermeidungsorientierungen.

Erwartet wurden sowohl deutliche Zusammenhänge zwischen den metatelistischen Annäherungsorientierungen und den Hoffnungskomponenten als auch zwischen den Vermeidungsorientierungen und den Furchtkomponenten der jeweiligen Motive.

Hintergrund ist die Annahme, dass die Furchtkomponente im Wesentlichen nichts anderes ist als eine Vermeidungsmotivation, während die Hoffnungskomponente im Gegenzug eine annähernde Motivation darstellt.

Das Muster der Interkorrelationen zwischen den Skalen der beiden integrierten Messinstrumente lieferte jedoch uneindeutige Ergebnisse (siehe Tab. 12).

Zum Anschlussmotiv:

Es zeigten sich die erwarteten Korrelationen zwischen den metatelistischen Annäherungsorientierungen (A_{dirAn} und A_{indAn}) und der Hoffnungskomponente (HA). Allerdings fiel sie für die direkte Annäherung deutlich geringer aus als gedacht ($.15 < p < .05$) und damit evtl. sogar beinahe zu vernachlässigen. Um möglicherweise einen weiteren Beleg für die Korrelation zwischen den Annäherungsorientierungen und HA anführen zu können, wurden zusätzlich die Netto-Werte der metatelistischen Orientierungen („Netto-Annäherung“ und „Netto-Direktheit“) gebildet (siehe Anhang 6a). Die „Netto-Annäherung“ setzt sich zusammen aus „Annäherung minus Vermeidung“, die „Netto-Direktheit“ wird aus „Direktheit minus Indirektheit“ gebildet. Auch bei dieser Prozedur ergab sich mit $.162 (p < .05)$ der bereits gezeigte Zusammenhang. Weiterhin erwartungsgemäß sind die fehlenden Zusammenhänge zwischen den Annäherungsorientierungen und der Furchtkomponente (FZ) ebenso wie die hochsignifikanten Beziehungen zwischen letzterer und der indirekten Vermeidung (A_{indVer}).

Nicht ins Bild passen hingegen die aufgetretenen hochsignifikanten Interkorrelationen der metatelistischen Orientierungen des Anschlussbereichs mit den MMG-Komponenten des Machtbereichs, denn von Beziehungen zwischen den verschiedenen Inhaltsbereichen/Motiven konnte im Vorfeld nicht ausgegangen werden. Nach der bisherigen Datenanalyse in dieser Untersuchung sind sie jedoch keineswegs überraschend. So korrelierten (wenn auch in geringer Ausprägung) die Annäherungsorientierungen des Anschlussmotivs (A_{dirAn} und A_{indAn}) mit der Hoffnungskomponente des Machtmotivs (HK). Hier stellt sich zum wiederholten Male die Frage, ob die Itemauswahl für diese Befunde zumindest mitverantwortlich ist. Für die Skala der indirekten Annäherung ist diese Erklärung nicht auszuschließen, da einige Items machthematische Aspekte enthalten, so z.B. das

Item „Ich versuche neue Bekanntschaften zu machen, um Vorteile gegenüber Konkurrenten zu haben“³⁷.

Was die Skala der direkten Annäherung angeht, konnten jedoch auch nach wiederholter sorgfältiger Durchsicht der Items keine Anhaltspunkte für inhaltlich Überschneidungen mit dem Machtbereich gefunden werden¹. Auch der hochsignifikante Zusammenhang zwischen der indirekten Vermeidung (AindVer) und der Furchtkomponente des Machtbereichs (FK) ist entgegen der Annahmen und kaum durch die zugehörigen Items erklärbar.

Auffallend ist, dass die direkte Vermeidung (AdirVer) keinerlei signifikante Korrelationen mit den Komponenten des MMG aufweist.

Tab. 12: Interkorrelationen der metatetelischen Orientierungen und der Hoffnung- und Furchtkomponenten (Z-Werte) für beide Motive

	HA	FZ	HK	FK
AdirAn	.15*	n.s.	.19**	n.s.
AindAn	.23**	n.s.	.21**	n.s.
AdirVer	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
AindVer	n.s.	.25**	n.s.	.28**
MdirAn	.18*	.23**	.19*	.16*
MindAn	.23**	.15*	.21**	.18*
MdirVer	n.s.	.26**	.22**	.21**
MindVer	n.s.	.24**	n.s.	.22**

** p < .01 (2-seitig); * p < .05 (2-seitig); n.s. = nicht signifikant

Zum Machtmotiv:

Insgesamt zeigt sich ein ähnlich zwiespältiges Bild. Auch hier korrelieren die Annäherungsorientierungen (MdirAn und MindAn) signifikant mit der Hoffnungskomponente des MMG (HK), doch wie schon im Anschlussbereich ist insbesondere die Korrelation mit der direkten Annäherung nur knapp einfachsignifikant (.19). Weiterhin konnte bei der Interkorrelation mit den Netto-Werten kein signifikanter Zusammenhang gezeigt werden. Ganz im Gegenteil: Hier wird sogar eine leichte (nicht signifikante) negative Korrelation sichtbar (siehe Anhang 6).

³⁷ siehe auch Anhang 2, S. 110: „Items und Skalen der metatetelischen Orientierungen“

Erwartungswidrig ergeben sich auch im Machtbereich signifikante Interkorrelationen mit dem Anschlussbereich. Beide metatelistischen Annäherungsorientierungen hängen mit der Hoffnungskomponente von Anschluss zusammen (HA), die direkte Annäherung sogar noch zusätzlich mit der Furchtkomponente (FZ).

Die Vermeidungsorientierungen (MdirVer und MindVer) weisen die vorausgesagten hochsignifikanten Zusammenhänge mit der Furchtkomponente (FK) auf. Doch sie korrelieren auch hochsignifikant mit der Furchtkomponente von Anschluss (FZ). Wieder einmal können inhaltliche Überschneidungen mit dem Anschlussbereich in den Items zu den Interkorrelationen beigetragen haben³⁸.

Anhand der Ergebnisse der Korrelationsanalyse sind keine eindeutigen Aussagen bezüglich der ersten Hypothese möglich.

Die Interkorrelationsmuster weisen Hinweise für die Gleichartigkeit der auf unterschiedliche Arten operationalisierten Motive und somit für die Bestätigung der Hypothese auf. Anzuführen sind hier sicherlich in erster Linie die vorausgesagten Zusammenhänge zwischen den metatelistischen Annäherungsorientierungen und den Hoffnungskomponenten des MMG bzw. zwischen den Vermeidungsorientierungen und den Furchtkomponenten. Allerdings sind diese Zusammenhänge nicht in der erwarteten hohen Stärke aufgetreten.

Des Weiteren haben sich auch Zusammenhänge gezeigt, die in der Form überraschend waren, gemeint sind die Beziehungen zwischen den verschiedenen Inhaltsbereichen.

Zur zweiten Leithypothese können anhand der Korrelationen hingegen deutlichere Aussagen gemacht werden: Es zeigten sich hochsignifikante Zusammenhänge zwischen den jeweiligen metatelistischen Vermeidungsorientierungen und den Furchtkomponenten, mit Ausnahme der direkten Vermeidungsorientierung im Anschlussbereich.

Dieses Ergebnis legt nahe, dass das im MMG verwendete Konzept von Furcht dem handlungsfördernden Furchtkonzept im zweidimensionalen Modell metatelistischer Orientierungen entspricht. Somit hat sich die zweite Hypothese bestätigt.

³⁸ siehe Anhang 1, S. 107: „Items des MMG“;
und siehe Anhang 2, S. 110: „Items und Skalen der metatelistischen Orientierungen“

Zur endgültigen Beantwortung der ersten Hypothese muss ein weiteres Analyseverfahren herangezogen werden. Die Faktorenanalyse stellt eine multivariate Verfahrensklasse dar, mit deren Hilfe es möglich ist, großen Variablen­sätzen Struktur zu verleihen. Die Hauptkomponentenanalyse ist die wohl am häufigsten verwendete Technik zur Bestimmung sog. Faktoren oder Komponenten. Dabei werden die erfassten Variablen anhand ihrer korrelativen Beziehungen untereinander zu wechselseitig unabhängigen Variablen­gruppen klassifiziert, den sog. Faktoren. Sie erklären die Varianz. „Je höher die Variablen (absolut) miteinander korrelieren, desto weniger Faktoren benötigen wir zur Aufklärung der Gesamtvarianz“ (Bortz, 2005). Die Faktorenanalyse kann daher als eine Methode zur Dimensionsreduktion bezeichnet werden.

Eine erste Hauptkomponentenanalyse für diese Untersuchung erbrachte folgende Faktorverteilung:

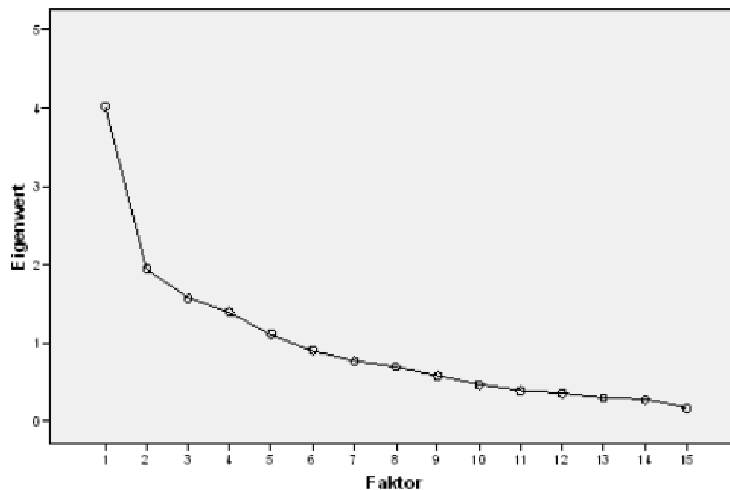


Abb. 3: Screeplot der Faktorenanalyse

Da die ersten drei Faktoren den größten Teil der Varianz erklären, wurde im Anschluss erneut eine Hauptkomponentenanalyse gerechnet, diesmal jedoch beschränkt auf drei Faktoren. Sie klären zusammen 50,25 % der Varianz auf. Es wurde eine Variamax-Rotation durchgeführt, um die Varianz gleichmäßiger auf die Faktoren zu verteilen. Durch diese Prozedur ändert sich jedoch nichts an der Gesamtaufklärung. Tabelle 13 zeigt die Faktorstruktur der Skalen, inklusive der Eigenwerte und jeweiligen Varianzaufklärung der Faktoren. Aus Übersichtlichkeitsgründen wurden alle Werte $\leq .35$ ausgespart.

Tab. 13: Faktorstruktur der Skalen (Z-Werte; rotierte Komponentenmatrix)

Faktor:	1	2	3
Eigenwert:	4,02	1,95	1,58
Varianzaufklärung:	23,78 %	13,24 %	13,231 %
MdirVer	,846		
MindVer	,712		
AindVer	,703		
MdirAn	,687		
MindAn	,599		
SozErw	- ,568		
Neuro	,539		
AdirAn		,833	
Extra		,731	
AdirVer	,380	,488	
AindAn		,413	,358
HA			,713
HK			,680
FZ			,612
FK			,526

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.
 Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung
 (angezeigt werden nur Ladungen > .35).

Der erste Faktor erklärt knapp 24 % der Varianz. Sämtliche metatetelischen Orientierungen für den Bereich Macht werden auf ihm vereint (gelb markiert). Er enthält jedoch auch die Vermeidungsorientierungen des Anschlussmotivs, wobei insbesondere die indirekte Vermeidung zu Buche schlägt. Dieses Ergebnis ist ein weiterer Beleg für die Vermutung, dass es in den Items der metatetelischen Orientierungen inhaltliche Überschneidungen zwischen den beiden Bereichen Macht und Anschluss gibt. Des Weiteren laden auch die Variablen Neurotizismus und (negativ) soziale Erwünschtheit auf dem ersten Faktor. Dies kann ein Indiz dafür sein, dass Personen, die über sich selbst angeben, ein ausgeprägtes Interesse an Macht und Prestige zu besitzen, zu emotionaler Labilität neigen.

Außerdem scheinen sie nicht sozial erwünscht zu antworten, was auch im Hinblick auf die bisherige Forschung in diesem Bereich Sinn macht. Macht hat gesellschaftlich einen negativen Beigeschmack, weshalb Personen, die sozial erwünscht antworten, einen möglichen Wunsch nach Macht eher abstreiten würden. Im Kontrast dazu kann davon ausgegangen werden, dass für offen machtmotivierte Personen der soziale Aspekt keine große Rolle spielt. Allerdings können sämtliche Befunde zur sozialen Erwünschtheit aufgrund der sehr niedrigen Reliabilität der Skala nur äußerst vorsichtig interpretiert werden. Es handelt sich hier also um ein Ergebnis unter Vorbehalt. Dem ersten Faktor soll wegen der starken machthematischen Prägung die Überschrift bzw. der Name „Machtfaktor“ gegeben werden.

Auf dem zweiten Faktor (braun markiert) laden in erster Linie die metatelistischen Anschlussorientierungen mit Ausnahme der indirekten Vermeidung. Auch das sehr artverwandte Persönlichkeitsmerkmal der Extraversion findet sich erwartungsgemäß in diesem Faktor wieder, dem hier der Titel „Anschlussfaktor“ gegeben werden soll. Die Varianzaufklärung beträgt gut 13 %.

Die Varianzaufklärung des dritten Faktors ist mit ebenfalls etwa 13 % ähnlich ausgeprägt. Er enthält alle Skalen des MMG, d.h. sowohl die des Macht- als auch die des Anschlussmotivs (grün markiert). Demnach scheint es auch im MMG inhaltliche Konfundierungen zwischen den Motiven Macht und Anschluss zu geben. Sehr auffällig ist jedoch, dass die Skalen der metatelistischen Orientierungen und die des MMG vollständig auf unterschiedlichen Faktoren laden. An dieser Stelle soll noch einmal die erste Hypothese in Erinnerung gerufen werden:

Hypothese 1:

Mit dem Multi-Motiv-Gitter und dem Fragebogen basierend auf dem zweidimensionalen Modell metatelistischer Orientierungen werden die gleichen Konstrukte gemessen.

Zur eindeutigen Bestätigung dieser Hypothese wäre zu erwarten gewesen, dass die metatelistischen Orientierungen und die entsprechenden Komponenten des MMG auf den gleichen Faktoren laden. Dieser Befund deutet jedoch stark darauf hin, dass beide Instrumente unterschiedliche Konstrukte erfassen. Allerdings können auch Strukturunterschiede, wie sie Payne et al. (2008) für Einstellungsmessungen entdeckt haben, für die Ladung auf unterschiedlichen Faktoren verantwortlich sein. Dennoch kann die erste Hypothese in dieser Untersuchung nicht eindeutig bestätigt werden.

11.2.2 Vergleich der metatelistischen Orientierungen mit Extraversion und Neurotizismus

Folgende Untersuchungsfragen sollen mittels der Interkorrelationen der metatelistischen Orientierungen mit den Persönlichkeitseigenschaften Extraversion und Neurotizismus behandelt werden:

Hypothese 3:

Ein ausgeprägtes Anschlussmotiv geht mit hohen Extraversionswerten einher.

Hypothese 4:

Die metatelistischen Vermeidungsorientierungen korrelieren positiv mit dem Persönlichkeitsmerkmal Neurotizismus.

Zur Überprüfung der dritten Hypothese werden die Korrelationen der metatelistischen Anschlusskalen mit dem Persönlichkeitsmerkmal Extraversion herangezogen. Die folgende Tabelle zeigt die Ergebnisse:

Tab. 14: Interkorrelationen der metatelistischen Anschluss-Skalen mit Extraversion

Anschluss-Skalen	Extraversion
AdirAn	.63**
AindAn	n.s.
AdirVer	.27**
AindVer	n.s.

** $p < .01$ (2-seitig) ; * $p < .05$ (2-seitig) ; n.s. = nicht signifikant

Die direkten metatelistischen Orientierungen korrelieren hochsignifikant mit dem Merkmal Extraversion, wobei der Zusammenhang mit der direkten Annäherung besonders ausgeprägt ist. Die indirekten Orientierungen korrelieren jedoch nicht signifikant mit Extraversion, was auf den ersten Blick ein wenig unverständlich erscheint.

Die fehlenden Zusammenhänge werden jedoch durch die genaue Betrachtung der Bedeutung von Extraversion erklärbar. Extravertierte Personen sehen den Kontakt zu anderen Menschen als anregend an, d.h. sie haben andere gern um sich, sind gesellig und offen. Im Umkehrschluss schätzen sie es nicht besonders allein zu sein, sondern vermeiden diesen Zustand wenn möglich. Sowohl das eine als auch das andere tun sie aus einer direkten Motivation heraus – nicht als Mittel zum Zweck. Daher ist es verständlich, dass lediglich die direkten metatelistischen Orientierungen mit diesem Persönlichkeitsmerkmal verknüpft sind.

Als weiterer Beleg für einen bestehenden Zusammenhang zwischen dem Anschlussmotiv und Extraversion kann das Ergebnis der zuvor erläuterten

Faktorenanalyse³⁹ gewertet werden. Zur Erinnerung: Die Anschlussorientierungen mit Ausnahme der indirekten Vermeidung luden alle auf dem zweiten Faktor, dem sog. Anschlussfaktor, gemeinsam mit dem Merkmal Extraversion.

Sowohl die durchgeführten Interkorrelationen als auch das Ergebnis der Faktorenanalyse belegen den Zusammenhang zwischen einem ausgeprägten Anschlussmotiv und der Persönlichkeitseigenschaft Extraversion.

Um Aussagen über die vierte Hypothese machen zu können, wurden die Interkorrelationen der metatelistischen Orientierungen beider Motive mit dem Persönlichkeitsmerkmal Neurotizismus untersucht. Wie in Tabelle 15 dargestellt, sind die Ergebnisse nicht eindeutig. Zum Teil korrelieren die Vermeidungsorientierungen erwartungsgemäß signifikant oder sogar hochsignifikant mit dem Persönlichkeitsmerkmal Neurotizismus (MdirVer und AindVer), zum Teil gibt es aber auch keinen Zusammenhang (MindVer und AdirVer).

Tab. 15: Interkorrelationen der metatelistischen Orientierungen mit Neurotizismus

Macht-Skalen	Neurotizismus
MdirAn	.25**
MindAn	n.s.
MdirVer	.33**
MindVer	n.s.
AdirAn	-.19**
AindAn	n.s.
AdirVer	n.s.
AindVer	.17*

** p < .01 (2-seitig); * p < .05 (2-seitig);

Weiterhin auffällig ist die hochsignifikante Beziehung von Neurotizismus zur direkten Annäherungsorientierung im Machtbereich, da bisher lediglich Zusammenhänge zwischen den Vermeidungsorientierungen und Neurotizismus gefunden wurden (vgl. z.B. Mees & Schmitt, 2003) bzw. negative Zusammenhänge zwischen den Annäherungsorientierungen und Neurotizismus (vgl. z.B. Frommhold et al., 2008).

³⁹ siehe Kapitel 11.2.1

Das hier zu Tage getretene untypische Korrelationsmuster könnte evtl. mit der relativ kleinen Skalengröße von nur vier Items in Verbindung stehen. Dagegen spricht jedoch die mit .62 recht akzeptable Reliabilität. Für die zu prüfende Hypothese muss dennoch festgehalten werden, dass der bislang sehr konstant ermittelte deutliche Zusammenhang zwischen Neurotizismus und den metatelischen Vermeidungsorientierungen in dieser Arbeit nicht vollends bestätigt werden kann.

Auffällig ist, dass Neurotizismus nur mit dem Machtmotiv in einem Zusammenhang zu stehen scheint und nicht mit dem Anschlussmotiv (mit einer Ausnahme: AindVer). Extraversion korreliert hingegen lediglich mit dem Anschlussmotiv signifikant (siehe S. 79). Auch in der Faktorenanalyse lädt Neurotizismus auf dem „Machtfaktor“, während Extraversion auf dem „Anschlussfaktor“ zu finden ist. Macht und Anschluss könnten demnach eventuell zwei Seiten des gleichen sozialen Motivs sein: Anschluss spiegelt die „gesunde“, positive Seite wider, während Macht eher die negative, labile Seite des Motivs darstellt. Auch die Korrelationen mit den Netto-Werten nährt diesen Verdacht (siehe Anhang 6b).

11.2.3 Vergleich von Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern in freiwilligen Organisationen

Zur Prüfung der nächsten Hypothese wurde ein Mittelwertvergleich, genauer gesagt ein t-Test, herangezogen.

Hypothese 5:

Personen, die in einer freiwilligen Organisation (Verein, Club, Kirche etc.) eine Führungsposition bzw. eine besondere Stellung bekleiden, sind stärker machtmotiviert als andere.

Es wurden zunächst die Gruppenmittelwerte bezüglich der metatelischen Orientierungen und der Gesamtmotivation für den Bereich Macht ermittelt. Im Anschluss wurde ein t-Test für unabhängige Stichproben durchgeführt (siehe Tab. 16). Die Mittelwertvergleiche erbrachten keinerlei Signifikanzen, d.h. es ist davon auszugehen, dass die leichten Unterschiede in den Mittelwerten rein zufällig entstanden sind und in der Grundgesamtheit so nicht auftreten.

Mit anderen Worten: Es ist mit hoher Wahrscheinlichkeit davon auszugehen, dass Personen, die eine besondere Stellung in einer freiwilligen Organisation innehaben,

keine höheren Ausprägungen des Machtmotivs besitzen als Personen ohne eine solche Position.

Tab. 16: Unterschiede zwischen Personen mit bzw. ohne besondere Stellung in einer freiwilligen Organisation bzgl. ihrer metatetischen Orientierungen für den Bereich Macht

Metatetische Orientierung	Besondere Stellung	N	Mittelwert	Signifikanz
MdirAn	Ja	30	1,823	,589
	nein	159	1,769	
MindAn	Ja	31	2,613	,374
	Nein	161	2,543	
MdirVer	Ja	30	1,907	,548
	Nein	161	1,842	
MindVer	Ja	30	2,067	,784
	Nein	159	2,099	
Gesamtmotivation Macht	Ja	30	1,501	,594
	Nein	155	1,469	

Nun ist es umso interessanter zu schauen, welche Personen überhaupt in eine solche Organisation eintreten, d.h. ob eventuell ein spezielles Motiv mitbestimmend bei der Entscheidung für eine Mitgliedschaft ist. An dieser Stelle wird mit der Auseinandersetzung mit den explorativen Untersuchungsfragen begonnen, denen keine richtungsspezifische Hypothese zu Grunde liegt. Um diesen Sachverhalt optisch kenntlich zu machen, werden sie nicht als durchnummerierte Hypothesen bezeichnet, sondern als alphabetisch geordnete Fragen.

Frage A:

Sind Personen, die in einer freiwilligen Organisation Mitglied sind, eher macht- oder anschlussmotiviert?

Der Mittelwertvergleich zwischen der Gesamtstichprobe, den Mitgliedern in einer freiwilligen Organisation und den Nicht-Mitgliedern zeigt, dass generell das Anschlussmotiv stärker ausgeprägt ist als das Machtmotiv – in allen drei Gruppen (siehe Anhang 7). Um zu überprüfen, ob davon auszugehen ist, dass ein solcher Unterschied nicht nur in dieser Stichprobe, sondern auch in der Grundgesamtheit existiert, wurde ein t-Test für gepaarte Stichproben durchgeführt. Mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von nahezu 0,0 %⁴⁰ kann angenommen werden, dass das

⁴⁰ der Wert wurde von SPSS gerundet, d.h. der wahre Wert liegt in nahezu unbedeutendem Maße darüber

Anschlussmotiv auch in der Grundgesamtheit stärker ausgebildet ist als das Machtmotiv.

Doch wie sieht es mit den Unterschieden zwischen den Gruppen aus? Ist die Motivlage bei Mitgliedern einer freiwilligen Organisation anders, genauso oder stärker ausgeprägt als bei Nicht-Mitgliedern?

Um diese Frage zu klären, wurde ein t-Test für unabhängige Stichproben vorgenommen. Es ergab sich, dass weder eine der metatetischen Orientierungen für Macht oder Anschluss, noch die Gesamtmotive in einer der beiden Gruppen signifikant stärker ausgeprägt waren als in der anderen. Sowohl bei den Mitgliedern als auch bei den Nicht-Mitgliedern einer freiwilligen Organisation ist das Anschlussmotiv etwas stärker ausgeprägt als das Machtmotiv. Zwar ist eine leichte Tendenz erkennbar, dass das Anschlussmotiv bei den Mitgliedern noch etwas stärker ausgeprägt ist als bei den Nicht-Mitgliedern (Mittelwerte von 1,863 und 1,772), allerdings ist auch dieser Mittelwertunterschied nicht signifikant (2-seitige Signifikanz von ,099).

Demnach sind Personen in einer freiwilligen Organisation stärker anschluss- als machtmotiviert. Sie unterscheiden sich dahingehend jedoch nicht signifikant von anderen Personen.

11.2.4 Geschlechtsunterschiede

Frage B:

Gibt es Geschlechtsunterschiede in den Motivausprägungen oder den Persönlichkeitseigenschaften?

Es ist immer interessant und oftmals auch sehr aufschlussreich zu überprüfen, ob sich weibliche von männlichen Probanden unterscheiden und, falls das der Fall sein sollte, ob diese Unterschiede mit großer Wahrscheinlichkeit auch in der Grundgesamtheit existieren.

Erneut erschien ein t-Test für unabhängige Stichproben das geeignete Mittel für eine derartige Analyse zu sein. Vorab wurden die Mittelwerte der beiden Geschlechtsgruppen in Bezug auf ihre metatetischen Orientierungen und ihre Gesamtmotivation für beide Motive verglichen. Zusätzlich wurden die

Persönlichkeitsmerkmale Extraversion und Neurotizismus ebenso wie die soziale Erwünschtheit miteinbezogen. Wie in Tabelle 17 dargestellt, ergaben sich nur für drei Vergleiche schwach signifikante Unterschiede zwischen den Geschlechtern, nämlich für die direkte Annäherung bezogen auf das Anschlussmotiv, für Extraversion und für soziale Erwünschtheit.

Tab. 17: Signifikante Mittelwertunterschiede zwischen den Geschlechtern

Metatetelische Orientierung	Geschlecht	N	Mittelwert	Signifikanz
AdirAn	weiblich	137	2,926	,017
	männlich	55	2,716	
Extra	weiblich	134	,442	,031
	männlich	54	,236	
SozErw	weiblich	135	,183	,040
	männlich	55	,341	

Auffällig sind die sich stark voneinander unterscheidenden Gruppengrößen. Es nahmen fast dreimal so viele Frauen wie Männer an dieser Studie teil, was mit der Geschlechtsverteilung an der Universität generell und in den untersuchten Studiengängen zusammenhängt⁴¹.

Lediglich in der Gruppe der Sozialwissenschaftler ergab sich nahezu ein Gleichgewicht zwischen den Geschlechtern (48 % weiblich, 52 % männlich), wohingegen ein Frauenübergewicht besonders bei den Theologie-Studierenden zu beobachten war (78 % weiblich, 22 % männlich). Die Gruppe der Lehramt-Studierenden lag mit 69 % Frauen und 31 % Männern etwa in der Mitte.

Eine solche Gruppenverteilung hat Auswirkungen auf die Gültigkeit der Ergebnisse. Bei etwa gleicher Gruppengröße wären die gefundenen Geschlechtsunterschiede deutlich aussagekräftiger, doch nun müssen sie mit einer gewissen Vorsicht interpretiert werden.

Dennoch scheinen Frauen für den Bereich Anschluss signifikant direkt annäherungsorientierter zu sein als Männer. Sie gehen also eher und leichter auf fremde Personen zu. Sie tun dies, weil ihnen die Kontaktaufnahme an sich bzw. ihre unmittelbaren Konsequenzen Freude bereiten. Bei Männern ist das nicht in diesem Umfang der Fall. Dazu passt, dass Frauen auch was die Persönlichkeitseigenschaft der Extraversion angeht, deutlich vorn liegen. Durch die Korrelations- und auch die

⁴¹ nähere Informationen im aktuellsten bisher veröffentlichten Zahlenspiegel der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg von 2005 (vgl. Carl von Ossietzky Universität Oldenburg, 2005)

Faktorenanalyse wurde der Zusammenhang zwischen der direkten Annäherungsorientierung im Anschlussbereich und Extraversion bereits belegt.

Ein weiterer Befund des hier durchgeführten t-Tests ist, dass Männer sozial erwünschter antworten als Frauen. Allerdings sollte dieses Ergebnis aus den bereits angesprochenen Gründen der schwachen Reliabilität der Skala der Sozialen Erwünschtheit nur unter Vorbehalt verwendet werden.

11.2.5 Die beiden Dimensionen der metatelistischen Orientierungen im Verhältnis zur Gesamtmotivation

Die folgende Untersuchungsfrage bezieht sich auf das Verhältnis der beiden Dimensionen der metatelistischen Orientierungen zur Gesamtmotivation und besteht aus zwei Teilfragen.

Frage C:

- a) Sind überwiegend annäherungsorientierte Personen insgesamt stärker motiviert als mehrheitlich vermeidungsmotivierte Personen?
- b) Sind bevorzugt direkt orientierte Personen in ihrer Gesamtmotivation stärker ausgeprägt als überwiegend indirekt orientierte Personen? Oder verhält es sich jeweils genau umgekehrt?

Diesen beiden Fragen auf den Grund zu gehen, war methodisch nicht ganz unproblematisch. Da die beiden Dimensionen direkt/indirekt bzw. Annäherung/Vermeidung jeweils in die Berechnung der Gesamtmotivation einfließen, sind die zugrundeliegenden Stichproben nicht voneinander unabhängig. Mit anderen Worten bedeutet das, dass bei der Auswertung bzw. Interpretation der Ergebnisse ein Zirkelschluss begangen wird, da z.T. Gleiches mit Gleichem verglichen wird. So wird beispielsweise die Annäherungsorientierung mit der Vermeidungsorientierung in Bezug auf die Gesamtmotivation verglichen. Beide Orientierungen kommen jedoch auch in der Gesamtmotivation vor. Abbildung 4 versucht diesen Sachverhalt zu veranschaulichen. Auch wenn dieses Vorgehen in der wissenschaftlichen Praxis durchaus Anwendung findet, muss bei der Interpretation der Ergebnisse in jedem Fall sehr vorsichtig vorgegangen werden, da der zugrundeliegende Vergleich methodisch nicht vollkommen akkurat ist.

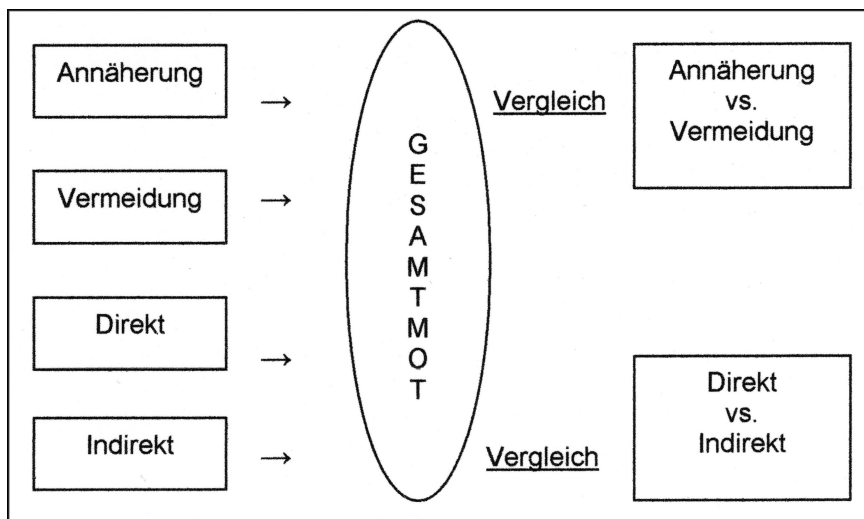


Abb. 4: Veranschaulichung des Zirkelschlusses der Interpretation

Um die Probanden in die entsprechenden Gruppen⁴² einzuteilen, wurden zunächst die Mittelwerte der gesamten Stichprobe hinsichtlich Annäherung, Vermeidung, Direktheit und Indirektheit berechnet. Dabei wurden alle entsprechenden Items miteinbezogen (für Annäherung alle Annäherungsitems, für Vermeidung alle Vermeidungsitems usw.). Im Anschluss wurde jeder Proband einzeln einer Gruppe zugeordnet, je nachdem ob sein individueller Mittelwert über oder unter dem Gesamtmittelwert der Stichprobe lag. Danach wurden auf der einen Seite die überdurchschnittlich annäherungsorientierten mit den überdurchschnittlich vermeidungsorientierten Probanden verglichen, während auf der anderen Seite die ausnehmend direkt orientierten mit den eher indirekt orientierten Versuchsteilnehmern gemessen wurden. Dazu wurde erneut ein t-Test für unabhängige Stichproben verwendet. Die Ergebnisse sind in Tabelle 18 dargestellt (siehe auch Anhang 6c):

Tab. 18: Vergleich der zwei Dimensionen der metatetischen Orientierungen in Bezug auf die Gesamtmotivation (t-Test bei unabhängigen Stichproben)

	Bevorzugte Orientierung	N	Mittelwert	Signifikanz
Gesamtmotivation	Annäherung	25	2,152	,960
	Vermeidung	29	2,150	
	Direkt	27	2,148	,589
	Indirekt	24	2,169	

⁴² überwiegend annäherungs- bzw. vermeidungsorientiert und überwiegend direkt bzw. indirekt orientiert

Es konnten weder signifikante Unterschiede zwischen den eher annäherungs- und den eher vermeidungsorientierten, noch zwischen den direkt und den indirekt orientierten Probanden festgestellt werden. Dieses Ergebnis legt nahe, dass es keine Auswirkungen auf die Motivationsstärke einer Person hat, ob sie annäherungs- oder vermeidungsorientiert bzw. direkt oder indirekt motiviert ist.

11.2.6 Unterschiede zwischen den verschiedenen Studienrichtungen

Die letzte zu prüfende Untersuchungsfrage beschäftigt sich mit der Beziehung zwischen den sog. „Manipulationsberufen“ und bestimmten Motivlagen.

Frage D:

Gibt es Unterschiede in den Motivausprägungen bezüglich der verschiedenen Studienrichtungen?

In der Literatur wurde vielfach ein Zusammenhang zwischen dem Machtmotiv und bestimmten Professionen, den sog. „Manipulationsberufen“, beschrieben. Zu ihnen gehören u.a. Theologen, Psychologen und Lehrer. Ob dieser Zusammenhang aufgrund bestimmter Attribute des jeweiligen Berufs zustande gekommen ist, oder ob die Personen aufgrund ihrer bestehenden Motivkonstellation einen solchen Beruf gewählt haben, wurde jedoch nicht näher erläutert. Für Letzteres würde Einiges sprechen, wenn die hohe Machtmotivausprägung schon bei Studierenden ermittelt werden könnte. Ist dies jedoch nicht der Fall, müsste in weiteren Arbeiten genauer untersucht werden, welche Aspekte der Manipulationsberufe die Ausprägung des Machtmotivs nach oben hin beeinflussen.

Zur Klärung der oben genannten Fragestellung wurde eine Varianzanalyse gerechnet, genauer gesagt eine einfaktorielle ANOVA. Mit Hilfe einer solchen Analyse kann die Auswirkung einer mehrfach gestuften unabhängigen Variable (hier: Studienrichtung) auf eine abhängige Variable (hier: Motivausprägung) untersucht werden. Bei der einfaktoriellen Varianzanalyse kann die unabhängige Variable unbegrenzt viele Ausprägungen annehmen, so lange diese einer eindeutigen Kategorie zugeordnet werden können. Eine Auswertung mittels t-Test leistet das Gleiche, jedoch lediglich für maximal zwei Ausprägungen der unabhängigen Variable.

In Bezug auf das Anschlussmotiv ergaben sich schwach signifikante Mittelwertunterschiede zwischen den Studienrichtungen wie in Tabelle 19 dargestellt.

Tab. 19: Signifikante Ergebnisse der einfaktoriellen ANOVA bezüglich Unterschieden in den Motivausprägungen zwischen den verschiedenen Studiengängen

Motiv	Studiengang	N	Mittelwert	Signifikanz
Anschlussmotiv	Theologie	97	1,895	,047
	Sozialwissenschaften	24	1,797	
	Lehramt	65	1,767	
	Gesamt	186	1,838	

Nur anhand dieses Ergebnisses kann jedoch nicht klar bestimmt werden, welche der drei Fächer für diesen Unterschied verantwortlich sind. Daher wurde ein Post-Hoc-Test zur genaueren Untersuchung des Mittelwertunterschieds durchgeführt. Dabei kam die sog. Scheffé-Prozedur für gleiche Varianzen zum Einsatz. Sie hat sich „gegenüber Verletzungen der Voraussetzungen als relativ robust erwiesen“ (Bortz, 2005, S. 274).

Tab. 20: Ergebnis des Post-Hoc-Tests (Scheffé-Test) für die abhängige Variable Anschlussmotiv

Studienfach/Fachrichtung (I)	Studienfach/Fachrichtung (J)	Mittlere Differenz (I-J)	Standardfehler	Signifikanz
Theologie	Sozialwissenschaften	,0986	,0759	,431
Sozialwissenschaften	Lehramt	,0299	,0795	,932
Lehramt	Theologie	-,1285	,0533	,057

Tabelle 20 kann entnommen werden, dass der Mittelwertunterschied hinsichtlich des Anschlussmotivs auf den Unterschied zwischen den Lehramt- und den Theologiestudierenden zurückzuführen ist, bildlich veranschaulicht durch das Diagramm in Abbildung 5. Demnach sind Theologie-Studierende im Mittel stärker anschlussmotiviert als Lehramtstudierende.

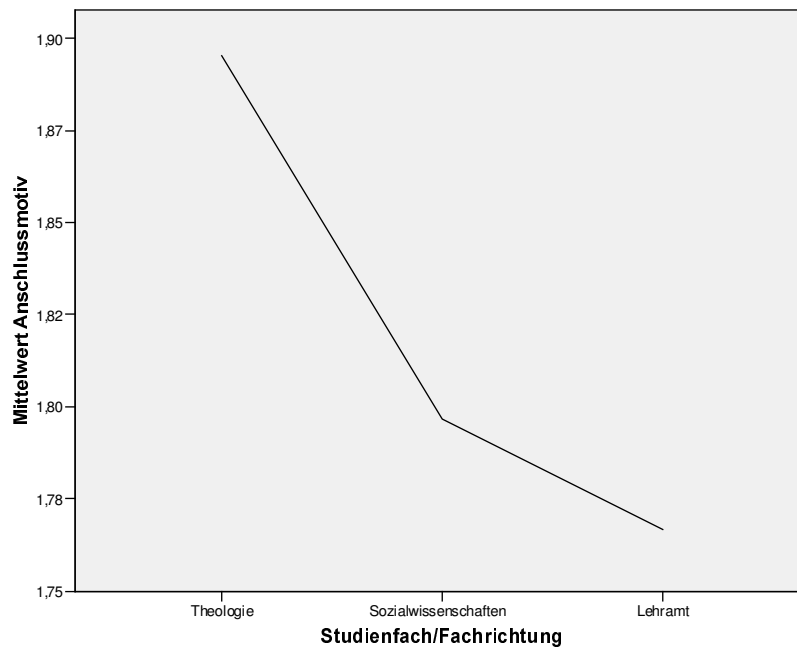


Abb. 5: Mittelwerte der drei Fachrichtungen hinsichtlich des Anschlussmotivs

Hinsichtlich des Machtmotivs konnte keinerlei Gruppenunterschied nachgewiesen werden. Mehrere Gründe könnten für dieses Resultat verantwortlich sein. Sowohl die Tätigkeit des Theologen als auch die des Lehrers gehören zu den Manipulationsberufen. D.h. ein Gruppenunterschied zwischen den beiden zugehörigen Fachrichtungen konnte auch nicht unbedingt erwartet werden. Wie sieht es jedoch mit den Sozialwissenschaften aus? Sie gehören nicht in die Sparte der Manipulationsberufe (zumindest tauchen sie in den bisherigen Befunden diesbezüglich nicht auf), doch auch hier ergaben sich im Vergleich mit den anderen Fächern keinerlei Gruppenunterschiede. Allerdings muss bedacht werden, dass der Beruf des Sozialwissenschaftlers, nicht zuletzt durch seinen großen Politikanteil, auch beträchtliche „manipulative“ Anteile enthält. Eventuell ist er den anderen beiden Berufszweigen daher näher als bisher gedacht und untersucht wurde.

Als Alternativerklärung für die fehlenden Gruppenunterschiede könnte angeführt werden, dass die Gruppe der Sozialwissenschaftler im Vergleich zu den anderen beiden Fachrichtungen einfach zu klein war ($N = 24$), um verwertbare Differenzen produzieren.

Denkbar wäre auch, dass es keine Unterschiede gibt, weil sie einfach zu diesem Zeitpunkt in der beruflichen Entwicklung der Probanden noch nicht existieren. Das Ergebnis dieser Untersuchung kann also auch dahingehend gedeutet werden, dass die Unterschiede im Ausprägungsgrad des Machtmotivs erst im Laufe der Karriere

aufzutreten und somit durch bestimmte Attribute des Berufs selbst bestimmt werden. Es könnte daher ein Beleg für die These sein, dass es keine sehr machtmotivierten Personen sind, die sich bestimmte, manipulative Berufe erwählen, sondern dass stattdessen der Beruf selbst die Menschen machtorientierter werden lässt. Zur endgültigen Klärung dieser Frage sind jedoch weitere Untersuchungen unerlässlich.

12 Zusammenfassende Diskussion

Zum Abschluss sollen die durch die Untersuchung erbrachten Ergebnisse noch einmal zusammengefasst und einer kritischen Betrachtung unterzogen werden.

Das Hauptziel der Arbeit bestand darin, die Diskussion über die Messung von Motiven wieder zu beleben. In den letzten Jahren ist ein wenig Ruhe in die zuvor heftig geführte Debatte eingekehrt. Die erstmals von McClelland und Kollegen in den 1980er Jahren propagierte Zweiteilung der Motivsysteme (z.B. McClelland et al., 1989) hatte damals zu „chaotischen Verhältnissen“ in der Motivmessung geführt. Die Befürworter der neuen These hielten die zuvor sehr beliebten Fragebogenverfahren für nicht länger adäquat, da sie nicht die tatsächlichen impliziten Motive quantifizieren würden, sondern „nur“ motivationale Selbstbilder. Stattdessen kehrten projektive Verfahren in die Motivmessung zurück, allen voran der TAT. Einige Forscher schlossen sich diesem neuen Trend jedoch nicht an, sondern beharrten auf den eindeutigen methodischen Vorteilen der Selbstberichtsverfahren. Nicht zuletzt auch durch die Vielzahl an empirischen Belegen für eine Trennung in zwei separate Systeme setzte sich die Zweiteilungsidee mehr und mehr durch.

Allerdings sind kaum Untersuchungen mit dem Ziel angestellt worden, sie zu widerlegen, oder wenigstens kritisch zu hinterfragen, ob die Beschaffenheit der beiden Systeme, so wie sie ursprünglich von McClelland und Kollegen konzipiert wurde, in dieser Form zutrifft.

Das schien auch nicht mehr unbedingt nötig zu sein, denn mit der Entwicklung der Gitter-Technik als semi-projektives Verfahren vor einigen Jahren sollte es auf einmal möglich sein, die Vorteile beider Verfahren zu vereinen (z.B. Schmalt, 1999). Sie erlaubt laut den Autoren die Messung von impliziten Motiven unter Verwendung höchster Testgütemaßstäbe. Eine genaue Auseinandersetzung mit der Frage, ob es diese beiden separaten Systeme in der postulierten Form überhaupt gibt, geriet damit aus dem Blickfeld der Forschung.

In der vorliegenden Arbeit ging es darum, zu prüfen, ob die Gitter-Technik nicht doch mehr Gemeinsamkeiten mit klassischen Fragebogenverfahren hat als lediglich die Testgüte. Daher wurde ein Vergleich zwischen dem MMG als semi-projektives

Verfahren (Schmalt et al., 2000) und einem eigens zu diesem Zweck konzipierten Fragebogen basierend auf dem zweidimensionalen Strukturmodell metatetelischer Orientierungen (Mees & Schmitt, 2003) angestellt.

Zusätzlich bestand ein Ziel der Untersuchung darin, mehr über die Motive Macht und Anschluss in Erfahrung zu bringen, die in der empirischen Forschung bisher etwas kürzer gekommen sind als das gut erforschte Leistungsmotiv. In diesem Zusammenhang galt es außerdem, einige Erkenntnisse in Bezug auf das Modell von Mees und Schmitt (2003) zu replizieren.

Bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt der Auswertung wurde ein Hauptproblem der Untersuchung deutlich: Immer wieder traten unerwartete Zusammenhänge zwischen den beiden Motiven Macht und Anschluss auf. Dieses Muster setzte sich auch im weiteren Verlauf der Datenauswertung fort – unabhängig von der jeweils gewählten Analysemethode (z.B. Korrelationsanalyse oder Faktorenanalyse) und ebenfalls unabhängig vom Messinstrument (MMG oder Fragebogen).

Der wahrscheinlichste Grund für diese Beziehungen sind inhaltliche Konfundierungen zwischen den verschiedenen Skalen der Messinstrumente. Es könnte sein, dass manche Macht-Items durch den in ihnen enthaltenen sozialen Aspekt auch Anschluss-thematiken enthalten. Auf der anderen Seite sind auch einige Anschluss-Items eventuell nicht frei von Macht- bzw. Kontrollaspekten. Besonders die Skala der indirekten Annäherung ist diesbezüglich auffällig⁴³. Es scheint so zu sein, dass eine Annäherung im Anschlussbereich aus instrumentellen Gründen oftmals Machtaspekte enthält. Bereits bei der Item-Formulierung für diese Skala wurden Schwierigkeiten festgestellt, andere plausible instrumentelle Gründe zu erfinden.

Eine weitere mögliche Erklärung für die gefundenen Zusammenhänge zwischen den Motiven könnte in der hohen strukturellen Ähnlichkeit der Skalen liegen. Häufig interagierten genau die Skalen besonders stark miteinander, die zwei Dimensionen teilten, (z.B. Macht indirekte Vermeidung und Anschluss indirekte Vermeidung). Dagegen spricht jedoch, dass es auch Fälle von sehr deutlichen Beziehungen zwischen Skalen gab, bei denen das nicht der Fall war, die also höchstens eine Dimension teilten (z.B. Macht direkte Vermeidung und Anschluss indirekte Vermeidung).

⁴³ siehe Anhang 2, S. 110: „Items und Skalen der metatetelischen Orientierungen“

Als dritte Möglichkeit kommt selbstverständlich auch in Betracht, dass die verbreitete Auffassung der Motive Macht und Anschluss als „Gegenspieler“ überdacht werden muss. Die beiden Konstrukte könnten mehr gemeinsam haben als aus bisherigen Arbeiten geschlossen wurde. Dafür spricht, dass auch das MMG „Intermotivbeziehungen“ aufweist.

Ganz klar bedarf es weiterer Untersuchungen zu diesem Thema, um sichere Angaben über die Herkunft der Beziehungen zwischen Macht und Anschluss machen zu können.

Die Ergebnisse der Studie bilden leider keine geeignete Grundlage für eine klare, erschöpfende Beantwortung der Hauptfragen. Sie sind stattdessen oftmals mehrdeutig in der Hinsicht, dass sie sowohl erwartete als auch unerwartete Resultate lieferten, die häufig Anlass zu Spekulationen geben. Trotzdem war es möglich, einige vorläufige Erkenntnisse zu gewinnen, die jedoch bis zu ihrer weiteren Überprüfung nur unter Vorbehalt Verwendung finden sollten.

Die Frage nach der Vergleichbarkeit der beiden integrierten Messinstrumente bezüglich der Art der Konstrukte, die sie zu messen versuchen, war nach einer reinen Korrelationsanalyse nicht eindeutig zu beantworten. Es gab sowohl Hinweise darauf, dass beide Instrumente die gleiche Motivart messen (ob nun implizit oder explizit sei einmal dahingestellt), als auch darauf, dass es sehr wohl Unterschiede zwischen den Messverfahren gibt. Die Ergebnisse der Faktorenanalyse deuteten in eine Richtung: Da die Skalen des Fragebogens und die des MMG komplett auf unterschiedlichen Faktoren laden, scheint es sich nach der Hauptkomponentenanalyse entgegen der Hypothese um unterschiedliche Konstrukte zu handeln. Allerdings können auch die strukturellen Unterschiede zwischen den verschiedenen Testarten für dieses Resultat verantwortlich sein. Eine eindeutige Beantwortung der Frage, ob beide Messverfahren die gleichen Konstrukte erfassen, ist daher nicht möglich.

Dennoch stellte sich heraus, dass es eine Sache gibt, die beide Methoden gemein haben – das im MMG verwendete Konzept von Furcht ist anscheinend eng mit den Vermeidungsorientierungen des zweidimensionalen Modells metatetischer Orientierungen verbunden. Die Korrelationsanalyse erbrachte relativ eindeutige Ergebnisse. Sämtliche Vermeidungsorientierungen korrelierten hochsignifikant mit den Furchtkomponenten mit Ausnahme der direkten Vermeidung im

Anschlussbereich. Diese Skala nahm in der Analyse eine Sonderstellung ein, da sie mit keiner der MMG-Komponenten in bedeutsamem Zusammenhang stand. Ein möglicher Grund hierfür wäre reine Spekulation, da auch eine ausführliche Auseinandersetzung mit den Items der Skala zu keinem Ergebnis führte.

Die Analyse der beiden Motive Macht und Anschluss erbrachte ebenfalls einige interessante Erkenntnisse. Als Erstes soll hier das wohl am wenigsten überraschende Ergebnis referiert werden: Ein ausgeprägtes Anschlussmotiv geht mit hohen Werten im Bereich Extraversion einher. Beide Konstrukte weisen in ihrer Konzeption extreme Ähnlichkeiten auf. Es geht jeweils darum, offen für neue Kontakte zu sein bzw. die Gesellschaft anderer zu genießen und zu suchen.

Eine andere untersuchte Persönlichkeitseigenschaft wirft im Vergleich sehr viel mehr Fragen auf: Neurotizismus. In bisherigen Untersuchungen konnte wiederholt gezeigt werden, dass hohe Neurotizismus-Werte mit einer vorherrschenden bzw. ausgeprägten Vermeidungsorientierung einhergehen. In dieser Untersuchung konnte dieser Befund jedoch keineswegs bestätigt werden. Zwar kam es auch zwischen einzelnen Vermeidungsorientierungen und Neurotizismus zu bedeutsamen Zusammenhängen, allerdings bei weitem nicht bei allen. Zudem wurden auch Beziehungen zu Annäherungsorientierungen deutlich, wie z.B. zur direkten Annäherung im Machtbereich.

Eventuell könnten für dieses Resultat auch die Überschneidungen der Skalen zwischen den verschiedenen Inhaltsbereichen verantwortlich sein. Hierin die Erklärung für diese von bisherigen Studien abweichenden Ergebnisse zu suchen, erscheint jedoch fraglich. Die Dimensionen (Annäherung/Vermeidung bzw. direkt/indirekt) sind trotz der inhaltlichen Probleme der Skalen durch die Items gültig operationalisiert worden. Der Inhalt der Items hat nichts mit ihrer Struktur zu tun. Sollten ähnliche Befunde in anderen, noch ausstehenden Arbeiten, auftauchen, muss die Annahme eines Zusammenhangs zwischen den Vermeidungsorientierungen und emotionaler Labilität eventuell noch einmal überdacht werden.

Die Ergebnisse deuten jedoch klar darauf hin, dass hohe Neurotizismus-Werte mit hohen Macht-Werten einhergehen, während Anschluss negativ mit Neurotizismus korreliert. Eine mögliche Interpretation dieses Befundes ist, dass sowohl Macht als auch Anschluss Teile eines sozialen Motivs sind. Anschluss spiegelt die „gesunde“ Seite dieses Motivs wider, während Macht die neurotische Seite des Motivs darstellt.

Die Geschlechter unterscheiden sich weder sehr stark in Bezug auf ihr Macht-, noch auf ihr Anschlussmotiv. Zumindest im Hinblick auf diese Untersuchung muss eingeräumt werden, dass sich Frauen und Männer ähnlicher sind als oftmals behauptet. Lediglich was die direkte Annäherung im Anschlussbereich sowie das Merkmal der Extraversion und die soziale Erwünschtheit angeht, zeigten sich interpretierbare Geschlechtsunterschiede.

Frauen scheinen mehr Wert auf Anschluss um seiner selbst Willen zu legen als Männer. D.h. sie gehen direkter auf ihnen fremde Personen zu, weder weil sie sich davon eine spezielle Gegenleistung oder einen Vorteil erwarten, noch um eine unangenehme Konsequenz zu vermeiden, sondern sie mögen den Kontakt an sich. Die Freude, die sie dabei empfinden, mit Unbekannten zu interagieren ist ihnen Belohnung genug – mehr als das bei Männern der Fall ist. Dazu passt, dass das weibliche Geschlecht auch was das verwandte Persönlichkeitsmerkmal Extraversion anbelangt die Nase vorn hat.

Männer scheinen hingegen sozial erwünschter zu antworten als Frauen, zumindest was die Bereiche Macht und Anschluss angeht. Allerdings erwies sich der Unterschied zwischen Frauen und Männern nur als schwach signifikant, so dass ihm keine übermäßige Bedeutung zugemessen werden sollte. Außerdem müssen alle Ergebnisse dieser Studie die soziale Erwünschtheit betreffend aus Gründen der geringen Skalenreliabilität äußerst vorsichtig interpretiert werden.

In der gesamten Stichprobe und mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit auch in der Referenzgruppe scheint das Anschlussmotiv etwas stärker ausgeprägt zu sein als das Machtmotiv. Dies könnte mit dem schlechten Ruf zusammenhängen, den ein ausgeprägtes Machtbewusstsein in unserer Gesellschaft genießt. Besonders deutlich wird dieser Umstand bei genauerer Betrachtung bestimmter umgangssprachlicher Ausdrücke wie *machtgeil*, *machtversessen*, *Machtmissbrauch* oder „*der klebt an der Macht*“, die alle eine negative Konnotation besitzen. Möglicherweise sind jedoch positive soziale Kontakte für die meisten Individuen einfach wichtiger als der Wunsch nach Einfluss, Kontrolle und Prestige.

Es stellte sich nun die Frage, ob Unterschiede in den Motivausprägungen zwischen Mitglieder von freiwilligen Organisationen auf der einen und Nicht-Mitgliedern auf der anderen Seite existieren. Dies scheint nicht der Fall zu sein. Die Gruppenunterschiede waren minimal. Zwar war zeichnete sich die ganz leichte Tendenz ab, dass Mitglieder noch etwas stärker anschlussorientiert sind als Nicht-

Mitglieder, der Unterschied war allerdings nicht signifikant. Andere Aspekte scheinen den Ausschlag zu geben, ob sich eine Person für die Mitgliedschaft in einem Verein, einem Club, einer Partei o.ä. entscheidet oder nicht.

Doch wie sieht es mit denen aus, die sich nicht nur für eine Mitgliedschaft entschieden haben, sondern sogar eine herausragende, evtl. sogar führende Rolle in der Organisation spielen? Unterscheiden sie sich von den anderen „einfachen“ Mitgliedern hinsichtlich ihres Machtmotivs? Nach den vorliegenden Ergebnissen unterscheiden sie sich nicht von den anderen, zumindest nicht in bedeutsamer Weise und in Bezug auf ihr Machtmotiv. Allerdings könnte die sehr kleine Teilstichprobe mit für dieses Resultat verantwortlich sein, denn lediglich etwa 30 Probanden gaben an, eine besondere Stellung zu bekleiden. Es wäre für die Zukunft interessant, die gleiche Fragestellung noch einmal mit vergleichbar großen Stichproben und im Längsschnitt-Verlauf zu untersuchen.

Bezüglich der verschiedenen Studienrichtungen muss ein signifikantes Ergebnis festgehalten werden: Theologie-Studierende haben ein signifikant stärker ausgeprägtes Anschlussmotiv als Lehramt-Studierende. Zwar ist der Unterschied nicht besonders stark, aber immerhin signifikant ausgeprägt. Eine Vermutung hierzu wäre, dass angehende Theologen ihr gesamtes Leben mehr auf die Gemeinschaft und auf soziale Kontakte auslegen, während zukünftige Lehrer vielleicht eher das fachliche Wissen und ihre Rolle als „Klassenvorstand“ vorantreiben. Verwunderlich ist dann allerdings, dass es keine Unterschiede zwischen den Studienfächern hinsichtlich des Machtmotivs gibt. Eine mögliche Erklärung dafür liefert eventuell die Ähnlichkeit der Studiengänge. Sowohl Lehrer als auch Theologen zählen zu den sog. Manipulationsberufen und sollten laut Theorie daher auch beide ähnlich hohe Machtwerte aufweisen. Ein Gruppenunterschied ist daher vielleicht von vornherein nicht unbedingt zu erwarten gewesen. Auch bei Sozialwissenschaftlern kann davon ausgegangen werden, dass sie ein relativ ausgeprägtes Machtbewusstsein haben, da Politik einen großen Teil des Berufs und auch des Studiums ausmacht.

Doch wenn tatsächlich alle Probanden in der Studie durch ihre angestrebten Berufsfelder für hohe Machtwerte prädestiniert sind, müsste sich dies dann nicht in hohen Machtwerten zeigen? Stattdessen ist jedoch in der gesamten Stichprobe, wie oben bereits erwähnt, das Anschlussmotiv stärker ausgeprägt. Diese Tatsache kann als Indiz dafür gewertet werden, dass die starke Machtorientierung erst durch das Ausüben der entsprechenden Berufe vorangetrieben wird. Das würde bedeuten, dass

die in früheren Untersuchungen gemessenen hohen Machtwerte nicht für die Berufswahl der Probanden (mit)verantwortlich waren, sondern, dass stattdessen bestimmte Aspekte des Berufs für eine Erhöhung der Werte im Laufe der Zeit gesorgt haben. Das wiederum hätte zur Folge, dass davon ausgegangen werden kann, dass sich Motive auch noch nach dem Kindesalter in ihrer Ausprägung deutlich verändern können. Diese äußerst interessante Fragestellung sollte in weiteren Arbeiten unbedingt noch einmal aufgegriffen werden, um mehr Klarheit in diese Problematik zu bringen.

Als letztes Ergebnis soll das Verhältnis der beiden Dimensionen der metatetischen Orientierungen zur Gesamtmotivation referiert werden. In einem Mittelwertvergleich zeigte sich, dass sich weder die überdurchschnittlich direkt motivierten von den indirekt motivierten Probanden hinsichtlich ihrer Gesamtmotivation unterscheiden, noch die überdurchschnittlich annäherungs-orientierten von den vermeidungsorientierten Versuchspersonen. Damit scheint das Ausmaß bzw. die Stärke der Gesamtmotivation unabhängig von der jeweiligen Orientierung des Individuums zu sein. Ein vermeidungsorientierter Mensch kann demnach insgesamt genauso motiviert sein wie ein annäherungs-orientierter. Gleiches gilt für eine direkt agierende im Vergleich zu einer überwiegend indirekt agierenden Person. An dieser Stelle soll jedoch noch einmal auf den Zirkelschluss verwiesen werden, der diesem Vergleich zugrunde liegt (siehe auch Kap. 11.2.5). Auch dieses Ergebnis kann somit nur unter Vorbehalt interpretiert werden.

Zusammenfassend können die durch die vorliegende Diplomarbeit erlangten Erkenntnisse als zwiespältig bezeichnet werden. Zwar liefern sie umfassendes Material und z.T. deutliche Anstöße für weitere Forschungsarbeiten. So sollten beispielsweise die Autoren des MMG in Erwägung ziehen (evtl. nach nochmaliger Überprüfung der hier erlangten Ergebnisse), ihr Konzept von Furcht klarer zu formulieren und gegen das Furchtkonzept als handlungshemmendes Agens abzugrenzen.

Allerdings sind auch etliche gute Ansätze z.T. auch aufgrund methodischer Mängel der Arbeit (inhaltliche Konfundierungen der Skalen) „im Sande verlaufen“. Damit ist gemeint, dass sich die zugrundeliegenden Vermutungen und Hypothesen nicht bestätigt haben bzw. die Ergebnisse derart mehrdeutig waren, dass klare Aussagen nicht mehr möglich waren.

Deshalb kann diese Arbeit nicht mehr als ein Anstoß für weitere Forschung in diesem Bereich sein – sozusagen ein Pretest für nachfolgende Projekte.

13 Literaturverzeichnis

- Abele, A.E., Andrä, M.S., & Schute, T. (1999). Wer hat nach dem Hochschulexamen schnell eine Stelle? Erste Ergebnisse der Erlanger Längsschnittstudie (BELA-E). *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 43, 95-101.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- Arnold, M.B. (1960). *Emotion and personality*. New York: Columbia University Press.
- Asendorpf, J. (1984). Lassen sich emotionale Qualitäten im Verhalten unterscheiden? Empirische Befunde und ein Dilemma. *Psychologische Rundschau*, 35, 125-135.
- Asendorpf, J. (1996). *Psychologie der Persönlichkeit - Grundlagen*. Berlin: Springer.
- Atkinson, J.W. (1958). *Motives in fantasy, action, and society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Atkinson, J.W., Bongort, K., & Price, L.H. (1977). Explorations using computer simulation to comprehend thematic apperceptive measurement of motivation. *Motivation and Emotion*, 1, 1-27.
- Blankenship, V. (1987). A computer-based measure of resultant achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 361-372.
- Bortz, J. (2005). *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler*. Heidelberg: Springer Medizin Verlag.
- Brandtstädter, J. (1985). Emotion, Kognition, Handlung: Konzeptuelle Beziehungen. In L.H. Eckensberger, & E.-D. Lantermann (Hg.), *Emotion und Reflexivität*. (pp. 252-267). München: Urban & Schwarzenberg.
- Bray, D.W., Campbell, R.J., & Grant, D.L. (1974). *Formative years in business: A long term study of managerial lives*. New York: Wiley.
- Brunstein, J.C. (2003). Implizite Motive und motivationale Selbstbilder: Zwei Prädiktoren mit unterschiedlichen Gültigkeitsbereichen. In J. Stiensmeier-Pelster, & F. Rheinberg (Hg.), *Diagnostik von Motivation und Selbstkonzept*. Göttingen: Hogrefe.
- Brunstein, J.C., Lautenschlager, U., Nawroth, B., Pöhlmann, K., & Schultheiss, O.C. (1995). Persönliche Anliegen, soziale Motive und emotionales Wohlbefinden. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 16, 1-10.
- Brunstein, J.C., Schultheiss, O.C., & Maier, G.W. (1999). The pursuit of personal goals: A motivational approach to well-being and life adjustment. In J. Brandtstädter, & R.M. Lerner (Eds.), *Action and self-development: Theory and research through the life span* (pp. 169-196). New York, NY: Sage.

- Buck, R. (1985). Prime theory: An integrated view of motivation and emotion. *Psychological Review*, 92, 389-413.
- Byrne, D., McDonald, R.D., & Mikawa, J. (1963). Approach and avoidance affiliation motives. *Journal of Personality*, 31, 21-37.
- Carl von Ossietyky Universität Oldenburg (2005). *Zahlenspiegel 2005* [Internet]. Verfügbar unter: http://www.uni-oldenburg.de/praesidium/studiumlehre/download/zahlenspiegel/2005/Zahlenspiegel_2005.pdf [10. Mai 2006].
- Cartwright, D. (1965). Influence, leadership, and control. In J.G. March (Ed.), *Handbook of organizations* (pp. 1-47). Chicago: Rand McNally.
- Constantian, C.A. (1981). *Attitudes, beliefs, and behaviour in regard to spending time alone*. Unpublished doctoral thesis, Harvard University.
- Crowne, D.P., & Marlowe, D.A. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349-354.
- Crowne, D.P., & Marlowe, D.J. (1964). *The approval motive*. New York.: Wiley.
- Dahl, R.A. (1957). The concept of power. *Behavioral Sciences*, 2, 201-215.
- de Charms, R. (1968). *Personal causation*. New York: Academic.
- de Charms, R., Morrison, H.W., Reitman, W.R., & McClelland, D.C. (1955). Behavioral correlates of directly and indirectly measured achievement motivation. In D.C. McClelland (Ed.), *Studies in motivation* (pp. 414-423). New York: Appleton-Century-Crofts.
- Deci, E.L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.
- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. In R. Dienstbier (Ed.), *Nebraska symposium on motivation: Vol. 38. Perspectives on motivation* (pp.237-288). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1993). Die Selbstbestimmungstheorie der Motivation und ihre Bedeutung für die Pädagogik. *Zeitschrift für Pädagogik*, 39, 223-238.
- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.
- Donley, R.E., & Winter, D.G. (1970). Measuring the motives of public officials at a distance: An exploratory study of American presidents. *Behavioral Sciences*, 15, 227-236.

- Elliott, A., & Covington, M.V. (2001). Approach and avoidance motivation. *Educational Psychology Review*, 13(2), 73-90.
- Elliott, A., & Thrash, T.M. (2001). Achievement goals and the hierarchical model of achievement motivation. *Educational Psychology Review*, 13(2), 139-156.
- Emmons, R.A., & McAdams, D.P. (1991). Personal strivings and motive dispositions: Exploring the links. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 648-654.
- Entwisle, D.R. (1972). To dispel fantasies about fantasy-based measures of achievement motivation. *Psychological Bulletin*, 77, 377-391.
- Erikson, E.H. (1963). *Childhood and society (2nd ed.)* New York: Norton (originally published, 1950).
- Freud, S. (1974). *Gesammelte Werke* (hrsg. von A. Freud u.a.). London: Imago.
- Fisseni, H.-J. (2004). *Lehrbuch der psychologischen Diagnostik*. Göttingen: Hogrefe.
- Frijda, N.H. (1986). *The emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frommhold, H., Doyen-Waldecker, C., & Mees, U. (2008). Metatelicche Orientierungen, Strategien des Selbstwertschutzes und relevante Persönlichkeitsvariablen im Lern- und Leistungsbereich. In U. Mees, & A. Schmitt (Eds.), *Ziele und emotionale Gründe des Handelns. Studien zum zweidimensionalen Modell metateliccher Orientierungen* (S. 59-107). Münster: Lit Verlag.
- Fürntratt, E. (1969). Zur Bestimmung der Anzahl interpretierbarer gemeinsamer Faktoren in Faktorenanalysen psychologischer Daten. *Diagnostica*, 15, 62-75.
- Gjesme, T., & Nygard, R. (1970). *Achievement-related motives: Theoretical considerations and construction of a measuring instrument*. Unpublished manuskript, University of Oslo.
- Heckhausen, H. (1960). Die Problematik des Projektionsbegriffs und die Grundlagen und Grundannahmen des thematischen Auffassungstests. *Psychologische Beiträge*, 5, 53-80.
- Heckhausen, H. (1980). *Motivation und Handlung [Motivation and action]*. New York: Springer.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.
- Hermann, M.G. (1980). Assessing the personalities of Soviet politburo members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 332-352.
- Heyns, R.W., Veroff, J., & Atkinson, J.W. (1958). A scoring manual for the affiliation motive. In J.W. Atkinson (Ed.), *Motives in fantasy, action, and society* (pp. 205-218). Princeton, N. J.: Van Nostrand.

- Higgins, E.T. (1996). The "self digest": Self-knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(6), 1062-1083.
- Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52(12), 1280-1300.
- Higgins, E.T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. (pp. 1-46.). San Diego: Academic.
- Jackson, D.N. (1974). *Manual for the Personality Research Form*. Goshen, N.Y.: Research Psychology Press.
- Jackson, D.N. (1984). *Personality Research Form manual*. Port Huron, MI: Research Psychologist Press.
- John, O.P., Dunahue, E.M., & Kentle, R.L. (1991). *The "Big Five" Inventory - Versions 4a and 54*. Berkeley: University of California, Berkeley, Institute of Personality and Social Research.
- King, L.A., & Emmons, R.A. (2000). Assessment of motivation. In A.E. Kazdin (Ed.), *Encyclopedia of Psychology, Vol. 5* (pp. 320-324). New York: Oxford University Press.
- Kipnis, D. (1974). The powerholder. In J.T. Tedeschi (Ed.), *Perspectives on social power* (pp. 82-122). Chicago: Aldine.
- Klinger, E. (1992). Motivation and imagination. *Psychologische Beiträge*, 34, 127-142.
- Koestner, R., Weinberger, J., McClelland, D.C., & Healy, J. (1988). *How motives and values interact with task and social incentives to affect performance*. Unpublished manuscript, Department of Psychology, Boston University, Boston.
- Kreitler, H., & Kreitler, S. (1976). *Cognitive orientation and behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Langens, T.A., & Schüler, J. (2003). Die Messung des Leistungsmotivs mittels des Thematischen Auffassungstests. In J. Stiensmeier-Pelster, & F. Rheinberg (Hg.), *Diagnostik von Motivation und Selbstkonzept* (pp. 89-104.). Göttingen: Hogrefe.
- Laucken, U. (1974). *Naive Verhaltenstheorie*. Stuttgart: Klett.
- Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality: Selected papers*. New York: McGraw-Hill.
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social science*. Chicago: University of Chicago Press.

- McAdams, D.P., & Vaillant, G.E. (1982). Intimacy, motivation and psychosocial adjustment: A longitudinal study. *Journal of Personality Assessment*, 46, 586-593.
- McClelland, D.C. (1970). The two faces of power. *Journal of International Affairs*, 24, 29-47.
- McClelland, D.C. (1975). *Power: The inner experience*. New York: Irvington.
- McClelland, D.C. (1985a). How motives, skills, and values determine what people do. *American Psychologist*, 41, 812-825.
- McClelland, D.C. (1985b). *Human motivation*. Glenview, III.: Scott, Foresman & Co.
- McClelland, D.C. (1987). Biological aspects of human motivation. In F. Halisch, & J. Kuhl (Eds.), *Motivation, intention and volition* (pp. 11-19). New York: Springer-Verlag.
- McClelland, D.C. (1995). *Scientific psychology as a social enterprise*. Boston: Boston University.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A., & Lowell, E.L. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- McClelland, D.C., & Boyatzis, R.E. (1982). The leadership motive pattern and long-term success in management. *Journal of Applied Psychology*, 67, 737-743.
- McClelland, D.C., Constantian, C., Pilon, D., & Stone, C. (1982). Effects of child-rearing practices on adult maturity. In D.C. McClelland (Ed.), *The development of social maturity* (pp. 209-248). New York: Irvington.
- McClelland, D.C., Davis, W.N., Kalin, R., & Wanner, E. (1972). *The drinking man*. New York: The Free Press.
- McClelland, D.C., Koestner, R., & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ? *Psychological Review*, 96, 690-702.
- McClelland, D.C., & Pilon, D.A. (1983). Sources of adult motives in patterns of parent behavior in early childhood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 564-574.
- Mees, U. (1985). Was meinen wir, wenn wir von Gefühlen reden? Zur psychologischen Textur von Emotionswörtern. *Sprache & Kognition*, 1, 2-20.
- Mees, U. (1991). *Die Struktur der Emotionen*. Göttingen: Hogrefe.
- Mees, U. (1999). Sprache, Gefühle und Handlungen. In J. Straub, & H. Werbik (Hg.), *Handlungstheorie: Begriff und Erklärung* (S. 287-317). Frankfurt/New York: Campus.

- Mees, U., & Schmitt, A. (2003). Emotionen sind die Gründe des Handelns: Ein zweidimensionales Modell metateller Orientierungen und seine empirische Prüfung. In U. Mees, & A. Schmitt (Hg.), *Emotionspsychologie: Theoretische Analysen und empirische Untersuchungen* (pp. 13-99). Oldenburg: BIS-Verlag.
- Mehrabian, A. (1968). Male and female scales of the tendency to achieve. *Educational and Psychological Measurement*, 28, 493-502.
- Mehrabian, A. (1970). The development and validation of measures of affiliative tendency and sensitivity to rejection. *Educational and Psychological Measurement*, 30, 417-428.
- Mehrabian, A., & Ksionzky, S. (1974). *A theory of affiliation*. Lexington, Mass.: Heath.
- Murray, H.A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Murray, H.A. (1943). *Thematic Apperception Test Manual*. Cambridge: Harvard University Press.
- Payne, B.K., Burkley, M.A., & Stokes, M.B. (2008). Why do implicit and explicit attitude tests diverge? The role of structural fit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(1), 16-31.
- Plutchik, R. (1962). *The emotions: Facts, theories and a new model*. New York: Random House.
- Pollard, W.E., & Mitchell, T.R. (1972). Decision theory analysis of social power. *Psychological Bulletin*, 78, 433-446.
- Rammstedt, B., & John, O.P. (2005). Kurzversion des Big Five Inventory (BFI-K): Entwicklung und Validierung eines ökonomischen Inventars zur Erfassung der fünf Faktoren der Persönlichkeit. *Diagnostica*, 51(4), 195-206.
- Raven, B.H., & Kruglanski, A.W. (1970). Conflict and power. In P. Swingle (Ed.), *The structure of conflict* (pp. 69-109). New York: Academic Press.
- Raynor, J.O., & Entin, E.E. (1982). *Motivation, career striving, and aging*. New York: Hemisphere.
- Reiss, S. (2000). *Who am I? The 16 basic desires that motivate our behavior and define our personality*. New York: Tarcher/Putnam.
- Reitman, W.R., & Atkinson, J.W. (1958). Some methodological problems in the use of thematic apperceptive measures of human motives. In J.W. Atkinson (Ed.), *Motives in fantasy, action and society* (pp. 664-683.). Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Rheinberg, F. (2004). *Motivationsdiagnostik*. In der Reihe "Kompendien Psychologische Diagnostik" hrsg. von F. Petermann & H. Holling. Göttingen: Hogrefe.

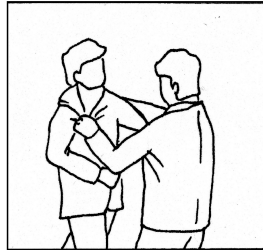
- Ryan, R.M., & Deci, E.L. (2000). Self-determination theory and facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68-78.
- Ryan, R.M., Sheldon, K.M., Kasser, T., & Deci, E.L. (1996). All goals are not created equal: An organismic perspective on the nature of goals and their regulation. In P.M. Gollwitzer, & J.A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 7-26). New York: Guilford Press.
- Schmalt, H.-D. (1976). *Die Messung des Leistungsmotivs*. Göttingen: Hogrefe.
- Schmalt, H.-D. (1987). Power motivation and the perception of control. In F. Halisch, & J. Kuhl (Eds.), *Motivation, intention, and volition* (pp. 101-113). Berlin: Springer.
- Schmalt, H.-D. (1999). Assessing the achievement motive using the Grid Technique. *Journal of Research in Personality*, 33, 109-130.
- Schmalt, H.-D., & Sokolowski, K. (2000). Zum gegenwärtigen Stand der Motivdiagnostik. *Diagnostica*, 46, 115-123.
- Schmalt, H.-D., & Sokolowski, K. (2000). *Zum gegenwärtigen Stand der Motivdiagnostik* [Internet]. Verfügbar unter: http://www2.uni-siegen.de/~allgpsy/material/sokolowski/publikationen/Stand_Motivdiagnostik_2000.pdf [10. Mai 2008].
- Schmalt, H.-D., & Sokolowski, K. (2006). Motivation (ein Vorabdruck). In H. Spada (Hg.), *Allgemeine Psychologie (3. Auflage)*. Bern: Huber.
- Schmalt, H.-D., Sokolowski, K., & Langens, T. (2000). *Das Multi-Motiv-Gitter für Anschluss, Leistung und Macht (MMG): Manual*. Frankfurt am Main: Swets & Zeitlinger B.V. (Swets Test Services).
- Schuler, H., & Prochaska, M. (2001). *Leistungsmotivationsinventar (LMI)*. Göttingen: Hogrefe.
- Schultheiss, O.C. (2002). An information processing account of implicit motive arousal. In P. Pintrich, & M.L. Maehr (Eds.), *Advances in motivation and achievement, Vol. 12* (pp. 1-41). Amsterdam: JAI.
- Schultheiss, O.C., & Brunstein, J.C. (1999). Goal imagery: Bridging the gap between implicit motives and explicit goals. *Journal of Personality*, 67, 1-38.
- Schultheiss, O.C., Campbell, K.L., & McClelland, D.C. (1999). Implicit power motivation moderates men's testosterone responses to imagined and real dominance success. *Hormones and Behavior*, 36, 234-241.
- Sears, R.R., Maccoby, E.E., & Levin, H. (1957). *Patterns of child rearing*. Evanston, IL: Row Peterson.

- Shah, J., & Higgins, E.T. (2001). Regulatory concern and appraisal efficiency: Comparing autonomous and controlled reasons as predictors of effort and attainment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 546-557.
- Shipley, T.E., & Veroff, J. (1952). A projective measure of need for affiliation. *Journal of Experimental Psychology*, 43, 349-356.
- Smedslund, J. (1988). *Psycho-Logic*. Berlin: Springer.
- Smedslund, J. (1997). *The structure of psychological common sense*. Mahwah, N. J.: Lawrence Erlbaum Ass.
- Smith, C.P. (1992 a). Reliability issues. In C.P. Smith (Ed.), *Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis* (pp. 126-139). Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, C.P. (1992 b). *Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sokolowski, K. (1993). *Emotion und Volition - eine motivationspsychologische Standortbestimmung*. Göttingen: Hogrefe.
- Sokolowski, K., & Kehr, H. (1999). Zum differentiellen Einfluss von Motiven auf Führungstrainings (MbO). *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 20, 192-202.
- Sokolowski, K., & Schmalt, H.-D. (1996). Emotionale und motivationale Einflussfaktoren in einer anschluss-thematischen Konfliktsituation. *Zeitschrift für experimentelle Psychologie*, 3, 461-482.
- Sokolowski, K., Schmalt, H.-D., Langens, T., & Puca, R.M. (2000). Assessing achievement, affiliation, and power motives all at once - the Multi-Motive Grid. *Journal of Personality Assessment*, 74, 126-145.
- Spangler, W.D. (1992). Validity of questionnaire and TAT measures of need for achievement: Two meta-analyses. *Psychological Research*, 112, 140-154.
- Stewart, A.J. (1973). *Scoring system for stages of psychological development*. Unpublished manuscript, Harvard University, Department of Psychology and Social Relations.
- Stöber, J. (1999). Die Soziale-Erwünschtheits-Skala-17 (SES-17): Entwicklung und erste Befunde zu Reliabilität und Validität. *Diagnostica*, 45(4), 173-177.
- Stumpf, H., Angleitner, A., Wieck, T., Jackson, D.N., & Beloch-Till, H. (1985). *Deutsche Personality Research Form (PRF). Handanweisung*. Göttingen: Hogrefe.
- Swingle, P. (1970). *The structure of conflict*. New York: Academic Press.
- Tedeschi, J.T. (1974). *Perspectives on social power*. Chicago: Aldine.

- Terhune, K.W. (1968b). Studies of motives, cooperation, and conflict within laboratory microcosms. *Buffalo Studies*, 4(1), 29-58.
- Veroff, J. (1957). Development and validation of a projective measure of power motivation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 1-8.
- Weber, M. (1921). III. Abteilung. Wirtschaft und Gesellschaft. I. Die Wirtschaft und die gesellschaftlichen Ordnungen und Mächte, *Grundriß der Sozialökonomik*. Tübingen: Mohr-Siebeck (Neuaufgabe 1964).
- Wegge, J., Quaack, A., & Kleinbeck, U. (1995). Zur Faszination von Video- und Computerspielen bei Studenten: Welche Motive befriedigt die "bunte Welt am Draht"? In K. Bräuer (Ed.), *Psychische Potentiale für eine interdisziplinäre Lehrerausbildung: Motivation - Kognition - Entwicklung* (pp. 51-76). Essen: Blaue Eule.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer.
- Winter, D.G. (1967). *Power motivation in thought and action*. Harvard University: Unpublished Doctoral thesis.
- Winter, D.G. (1973). *The power motive*. New York: The Free Press.
- Winter, D.G., & Stewart, A.J. (1977). Power motive reliability as a function of retest instructions. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 45, 436-440.

ANHANG

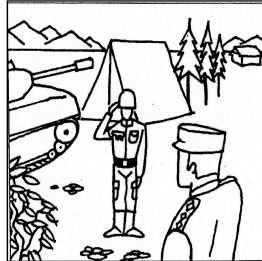
Anhang 1: Items des MMG



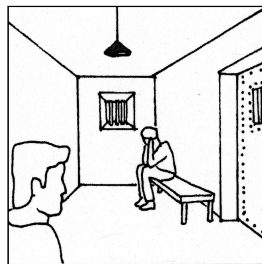
	Ja	Nein
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben.		
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Die Macht anderer befürchten.		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift.		



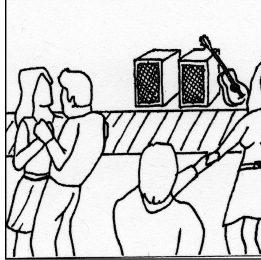
	Ja	Nein
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen.		



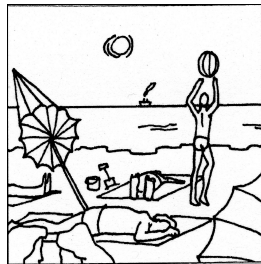
	Ja	Nein
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben.		
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Die Macht anderer befürchten.		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift.		



	Ja	Nein
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Selber Einfluss haben wollen.		



	Ja	Nein
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben.		
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Die Macht anderer befürchten.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Selber Einfluss haben wollen.		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift.		
Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen.		



	Ja	Nein
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Selber Einfluss haben wollen.		
Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen.		



	Ja	Nein
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Sich hierbei den Erfolg zutrauen.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken.		
Die Macht anderer befürchten.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		



	Ja	Nein
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Die Macht anderer befürchten.		
Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift.		

Anhang 2: Items und Skalen der metatetelischen Orientierungen

Anschluss (direkte Annäherung):

- Verglichen mit anderen bin ich sehr kontaktfreudig.
- Ich bin begierig, Kontakte zu knüpfen.
- In der Gesellschaft anderer fühle ich mich wohl.
- Ich genieße es sehr, neue Bekanntschaften zu machen.
- Ich gehe gern offen auf andere Menschen zu.

Anschluss (indirekte Annäherung):

- Ich suche den Kontakt zu anderen Menschen, um von ihnen immer neues Wissen zu erwerben.
- Ich versuche mir ein soziales Netzwerk zu schaffen, weil ich mir Halt und Unterstützung davon erhoffe.
- Ich versuche, meinen Bekanntenkreis immer zu erweitern, da mir gute Beziehungen im Beruf später einmal von Nutzen sein könnten.
- Ich versuche Bekanntschaften zu machen, um Vorteile gegenüber Konkurrenten zu haben.
- Die lockere Atmosphäre bei studentischen Veranstaltungen nutze ich, um nützliche Beziehungen zu knüpfen.

Anschluss (direkte Vermeidung):

- Ich langweile mich schnell, wenn ich **nicht** unter anderen Menschen bin.
- Ohne die Gesellschaft anderer Menschen, fühle ich mich sehr leicht einsam.
- Ich versuche aktiv neue Bekanntschaften zu machen, weil ich das Gefühl des „Alleinseins“ nicht ausstehen kann.
- Um auf einer Party nicht allein in einer Ecke zu enden, spreche ich auch häufig mir fremde Personen an.
- Ich strebe möglichst viele soziale Kontakte an, weil ich mich davor fürchte, allein zu sein.

Anschluss (indirekte Vermeidung):

- Wenn ich Taxi fahre, fange ich oft ein Gespräch mit dem Fahrer an, damit keine peinliche Stille entsteht.
- In der Mensa versuche ich generell Kontakt zu den Leuten, die mit mir am Tisch sitzen aufzunehmen, damit niemand merkt, dass ich allein da bin.
- Ich versuche viele neue Bekanntschaften zu machen, um nicht als unbeliebt zu gelten.
- Ich gehe auf Partys nur deshalb offen auf fremde Leute zu, um vor Bekannten nicht als unkommunikativ zu gelten.
- Ich bin häufig nur deshalb kontaktfreudig, um die Erwartungen von mir wichtigen Personen nicht zu enttäuschen.

Macht (direkte Annäherung):

- Einfluss zu haben, ist für mich ein wichtiges Lebensziel.
- Akademische Titel oder andere Ehrungen beeindruckten mich.
- Ich bin ein Mensch, der gern „alles im Griff“ hat.
- Ein hoher Lebensstandard fördert mein Ansehen.
- Wenn ich in der Hierarchie weit oben stehe, bin ich mit mir vollkommen zufrieden.
- Ich glänze gern mit meinem Wissen.
- Ich strebe Macht und Ansehen an.
- Ich liebe das Gefühl von Kontrolle.
- Ich bin machtorientiert.
- Ich mag es nicht, andere Leute herumzukommandieren. [umgekehrte Polung]

Macht (indirekte Annäherung):

- Einfluss ist wichtig, um meine Ziele zu erreichen.
- Ich suche häufig nach neuen Herausforderungen, um mit meiner Tüchtigkeit andere zu beeindrucken.
- Ich suche und halte gern Kontakt zu Leuten, die mir beruflich nützen können.
- Ich halte gern alle Zügel fest in der Hand, um das zu Erreichen, was mir wichtig ist.
- Ich möchte andere beeindrucken, damit sie mich bei der Verwirklichung meiner Ziele unterstützen.

Macht (direkte Vermeidung):

- Ohne Macht und Einfluss würde meine Selbstachtung leiden.
- Es ist mir sehr wichtig, dass mir die anderen Anerkennung entgegenbringen, sonst fühle ich mich leicht wertlos.
- Ich versuche, anderen zu imponieren, denn sonst wäre ich mit mir unzufrieden.
- Sofern es mir möglich ist, übe ich offen meine Macht aus, weil ich sonst befürchte, von den anderen nicht ernst genommen zu werden.
- Wenn ich keinen Einfluss auf meine Mitmenschen ausüben kann, fühle ich mich leicht unwichtig und klein.

Macht (indirekte Vermeidung):

- Ich versuche, mich immer durchzusetzen, damit ich nicht als Schwächling gelte.
- Ich möchte in der Gesellschaft etwas darstellen, damit ich die Erwartungen mir nahe stehender Personen nicht enttäusche.
- Eine angesehene soziale Position zu erreichen, ist mir wichtig, da ich nicht als Versager dastehen möchte.
- Wer nichts hat, wird von anderen leicht missachtet.
- Beim Sex übernehme ich die Kontrolle, damit mein Partner mich nicht für unerfahren oder prüde hält.

Anhang 3: Zusatzskalen

Erfassung der Persönlichkeitsvariablen „Extraversion“ und „Neurotizismus“ mittels der Kurzversion des Big Five Inventory (BFI-K) von B. Rammstedt und O.P. John, 2005.

1. Extraversion:

- Ich bin eher zurückhaltend, reserviert. [umgekehrte Polung]
- Ich bin begeisterungsfähig und kann andere leicht mitreißen.
- Ich bin eher der „stille Typ“, wortkarg. [umgekehrte Polung]
- Ich gehe aus mir heraus, bin gesellig.

2. Neurotizismus:

- Ich werde leicht deprimiert, niedergeschlagen.
- Ich bin entspannt, lasse mich durch Stress nicht aus der Ruhe bringen. [umkehrte Polung]
- Ich mache mir viele Sorgen.
- Ich werde leicht nervös und unsicher.

Items der sozialen Erwünschtheit (aus der SES-17 von J. Stöber, 1999)

- Ich lästere gelegentlich über andere hinter deren Rücken. [umgekehrte Polung]
- Im Streit bleibe ich stets sachlich und objektiv.
- Meine Wut oder schlechte Laune lasse ich hin und wieder an unschuldigen oder schwächeren Leuten aus. [umkehrte Polung]
- Ich zögere niemals, jemandem in einer Notlage beizustehen.

Füll-Items

- Ich spiele gern Computer.
- Wenn die Umstände günstiger wären, würde ich mir ein Haustier anschaffen.
- Ich erstelle von all meinen Dokumenten Sicherheitskopien, weil ich befürchte, sonst alles zu verlieren.
- Nur laute Musik ist gute Musik.
- Vorsorgeuntersuchungen finde ich richtig, denn nur so kann man schwere Krankheiten verhindern.
- Ich liebe alte Filme, weil sie so schön einfach „gestrickt“ sind.
- Ohne ausreichend Sport, fühle ich mich unausgeglichen.
- Ich notiere mir meine Termine, weil ich befürchte, sonst etwas wichtiges zu vergessen.
- Meinen Urlaub plane ich immer weit im voraus, damit ich mich länger darauf freuen kann.
- Faulenzen ist nichts für mich.

Anhang 4: Fragebogen⁴⁴

⁴⁴ Beginnt auf der nächsten Seite

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

Ich freue mich, dass Sie dazu bereit sind, mich bei meiner Diplomarbeit zu unterstützen.

Der vorliegende Fragebogen gliedert sich in zwei separate Abschnitte. Im ersten Teil geht es um die Beurteilung sozialer Situationen, während sich der zweite Teil mit Motiven und Werten von Menschen beschäftigt.

Bitte lesen Sie die Instruktionen, die sich jeweils vor dem entsprechenden Abschnitt befinden, aufmerksam durch, **bevor** Sie mit der Bearbeitung des entsprechenden Fragebogenteils beginnen.

Es ist für das Gelingen der Untersuchung sehr wichtig, dass Sie bei der Bearbeitung die vorgegebene Reihenfolge einhalten. Bitte achten Sie auch darauf, keine Aussage auszulassen.

Im gesamten Fragebogen gibt es keine „richtigen“ oder „falschen“ Antworten. Es kommt ganz allein auf Ihre persönliche Einschätzung an. Bitte bewerten Sie die Aussagen so wahrheitsgemäß wie möglich. Selbstverständlich werden Ihre Angaben streng vertraulich behandelt. Rückschlüsse auf Ihre Person sind nicht möglich. Geben Sie deshalb auch bitte **nicht** Ihren Namen an!

Dennoch benötige ich von Ihnen einige allgemeine Angaben zu Ihrer Person:

Geschlecht: weiblich männlich

Alter: _____

Studienfach: _____

Fachsemester: _____

Sind Sie Mitglied in einem/einer Verein, Club, Kirchengemeinde o.ä.?

Ja Nein

Wenn ja, haben Sie dort eine besondere Stellung inne (z.B. Schatzmeister, Vorsitzender etc.)?

Ja Nein

Leben Sie in einer festen Partnerschaft?

Ja Nein

Teil 1

Alle Menschen befinden sich täglich in verschiedenen, ständig wechselnden Lebenssituationen. Mit dem Wechsel der Situationen ändern sich natürlich auch Gedanken und Gefühle. Bekannterweise gibt es dabei auch große Unterschiede zwischen Menschen. Hier geht es um die Bereitschaft, sich in soziale Situationen hineinzusetzen.

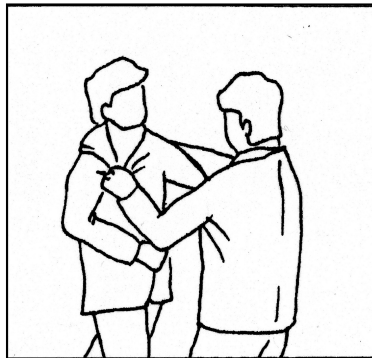
Im folgenden sehen Sie einige Bilder und jeweils darunter einige Aussagen. Jede Bildsituation soll eine alltägliche Lebenssituation darstellen. Die Bilder sind bewusst nicht ganz deutlich dargestellt. Versuchen Sie daher, Ihrer Phantasie freien Lauf zu lassen, und versetzen Sie sich in die Rolle **einer beliebigen Person auf dem Bild**.

Unter jedem Bild stehen eine Reihe von Gedanken, Gefühlen und Erlebnisweisen, die man in dieser Situation haben kann. Prüfen Sie bitte zu **jeder** einzelnen Aussage, ob diese in der dargestellten Situation zutrifft oder nicht, und kreuzen Sie dann das Feld für „ja“ oder für „nein“ an. Denken Sie darüber nicht lange nach, sondern versuchen Sie, Ihrem spontanen Eindruck zu folgen.

Wenn Sie so alle Aussagen zu einem Bild beantwortet haben, gehen Sie zum nächsten Bild über.

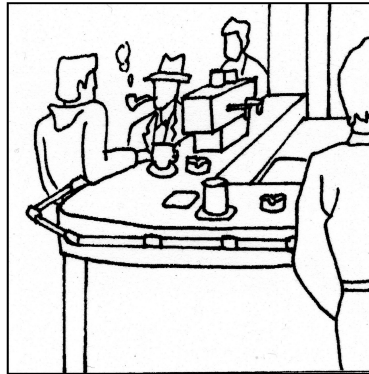
Beginnen Sie nun mit der Bearbeitung!

Item 1:



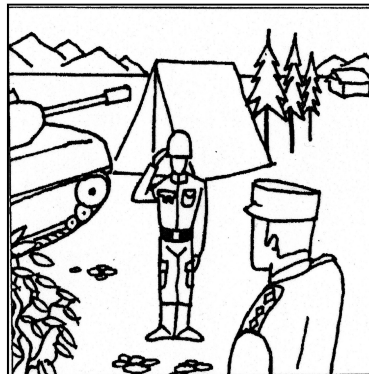
	Ja	Nein
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben.		
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Die Macht anderer befürchten.		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift.		

Item 2:



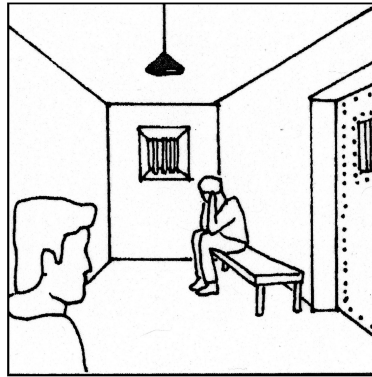
	Ja	Nein
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen.		

Item 3:



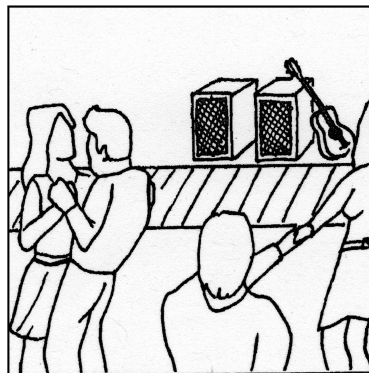
	Ja	Nein
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben.		
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Die Macht anderer befürchten.		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift.		

Item 4:



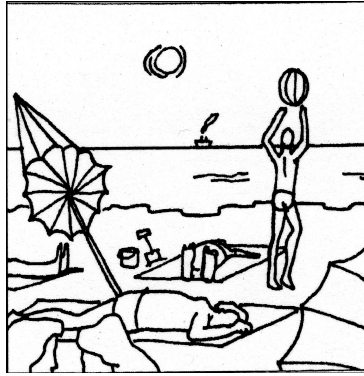
	Ja	Nein
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Selber Einfluss haben wollen.		

Item 5:



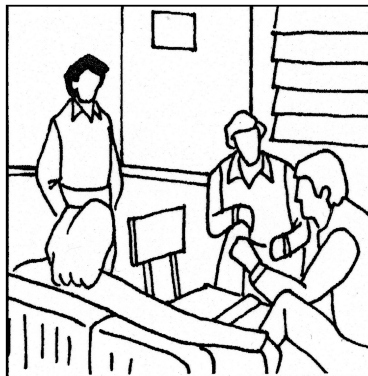
	Ja	Nein
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben.		
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Die Macht anderer befürchten.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Selber Einfluss haben wollen.		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift.		
Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen.		

Item 6:



	Ja	Nein
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Selber Einfluss haben wollen.		
Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen.		

Item 7:



	Ja	Nein
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Sich hierbei den Erfolg zutrauen.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken.		
Die Macht anderer befürchten.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		

Item 8:



	Ja	Nein
Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen.		
Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden.		
Die Macht anderer befürchten.		
Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann.		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen.		
Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift.		

Auf der nächsten Seite geht es mit Teil 2 weiter!

Teil 2

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Liste von Aussagen über Motive und Werte von Menschen. Lesen Sie bitte jede dieser Aussagen aufmerksam durch und entscheiden Sie, ob diese für Sie persönlich zutrifft oder nicht.

Zur Bewertung jeder der Aussagen steht Ihnen eine vierstufige Skala zur Verfügung:

- | | |
|-------------------------------------|--|
| -- trifft überhaupt nicht zu | Kreuzen Sie dies bitte an, wenn Sie die Aussage für völlig unzutreffend halten bzw. ihr auf keinen Fall zustimmen. |
| - trifft nicht zu | Kreuzen Sie dies bitte an, wenn Sie die Aussage für eher nicht zutreffend halten bzw. ihr eher nicht zustimmen. |
| + trifft zu | Kreuzen Sie dies bitte an, wenn Sie der Aussage eher zustimmen bzw. sie eher für zutreffend halten. |
| ++ trifft völlig zu | Kreuzen Sie dies bitte an, wenn Sie die Aussage für völlig zutreffend halten bzw. ihr völlig zustimmen. |

Wie bereits erwähnt, gibt es keine „richtigen“ oder „falschen“ Antworten. Es kommt einzig auf Ihre persönliche Einschätzung an. Bitte beantworten Sie die Fragen so wahrheitsgemäß wie möglich.

Bitte kreuzen Sie die Antwortmöglichkeit an, die Ihrer Sichtweise am besten entspricht. Wenn Ihnen die Entscheidung einmal schwerfallen sollte, kreuzen Sie bitte die Kategorie an, die noch am ehesten auf Sie zutrifft. Bitte lassen Sie keine Aussage aus und bewerten Sie jede Aussage möglichst spontan.

Bitte treffen Sie Ihre Entscheidung stets für eine Aussage **als Ganzes**. Stimmen Sie also bitte nur zu, wenn die gesamte Aussage für Sie zutrifft.

Eine Aussage könnte zum Beispiel lauten:

„Ich lese viel, um mich weiterzubilden.“

Wenn Sie nun beispielsweise zwar viel lesen, sich dabei aber nicht weiterbilden, sondern vor allem entspannen wollen, dann sollten Sie angeben, dass diese Aussage nicht oder überhaupt nicht auf Sie zutrifft. Die Antwortmöglichkeiten „trifft zu“ oder „trifft völlig zu“ sollten Sie in diesem Beispiel also nur wählen, wenn Sie **sowohl** viel lesen **als auch** dabei Ihre Weiterbildung im Blick haben.

Es ist wahrscheinlich, dass Ihnen einige Aussagen ähnlich vorkommen. Lassen Sie sich jedoch nicht davon irritieren. Die Aussagen beziehen sich zwar zum Teil auf denselben Themenbereich, allerdings decken sie unterschiedliche Aspekte ab.

Beginnen Sie auf der nächsten Seite mit der Bewertung der Aussagen!

Zur Erinnerung:	--	-	+	++
-- trifft überhaupt nicht zu				
- trifft nicht zu				
+ trifft zu				
++ trifft völlig zu				
Ich möchte andere beeindrucken, damit sie mich bei der Verwirklichung meiner Ziele unterstützen.				
Ich versuche, mich immer durchzusetzen, damit ich nicht als Schwächling gelte.				
Ich versuche aktiv neue Bekanntschaften zu machen, weil ich das Gefühl des „Alleinseins“ nicht ausstehen kann.				
Ich erstelle von all meinen Dokumenten Sicherheitskopien, weil ich befürchte, sonst alles zu verlieren.				
Die lockere Atmosphäre bei studentischen Veranstaltungen nutze ich, um nützliche Beziehungen zu knüpfen.				
Ich bin ein Mensch, der gern „alles im Griff“ hat.				
Ich lästere gelegentlich über andere hinter deren Rücken.				
Ich glänze gern mit meinem Wissen.				
Ich bin eher zurückhaltend, reserviert.				
Wenn ich keinen Einfluss auf meine Mitmenschen ausüben kann, fühle ich mich leicht unwichtig und klein.				
Ich suche den Kontakt zu anderen Menschen, um von ihnen immer neues Wissen zu erwerben.				
Ich notiere mir meine Termine, weil ich befürchte, sonst etwas wichtiges zu vergessen.				
Ich gehe auf Partys nur deshalb offen auf fremde Leute zu, um vor Bekannten nicht als unkommunikativ zu gelten.				
Eine angesehene soziale Position zu erreichen, ist mir wichtig, da ich nicht als Versager dastehen möchte.				
Ich liebe alte Filme, weil sie so schön einfach „gestrickt“ sind.				
Akademische Titel oder andere Ehrungen beeindrucken mich.				
Verglichen mit anderen bin ich sehr kontaktfreudig.				
Ich mache mir viele Sorgen.				
Ich bin eher der „stille Typ“, wortkarg.				
Ich langweile mich schnell, wenn ich nicht unter anderen Menschen bin.				
Ich suche und halte gern Kontakt zu Leuten, die mir beruflich nützen können.				
Meinen Urlaub plane ich immer weit im voraus, damit ich mich länger darauf freuen kann.				
Ich versuche, anderen zu imponieren, denn sonst wäre ich mit mir unzufrieden.				
Ich versuche mir ein soziales Netzwerk zu schaffen, weil ich mir Halt und Unterstützung davon erhoffe.				
Ein hoher Lebensstandard fördert mein Ansehen.				
Einfluss ist wichtig, um meine Ziele zu erreichen.				

Zur Erinnerung:	--	-	+	++
-- trifft überhaupt nicht zu				
- trifft nicht zu				
+ trifft zu				
++ trifft völlig zu				
Im Streit bleibe ich stets sachlich und objektiv.				
Ich strebe Macht und Ansehen an.				
Beim Sex übernehme ich die Kontrolle, damit mein Partner mich nicht für unerfahren oder prüde hält.				
Nur laute Musik ist gute Musik.				
Wenn ich Taxi fahre, fange ich oft ein Gespräch mit dem Fahrer an, damit keine peinliche Stille entsteht.				
Ich bin häufig nur deshalb kontaktfreudig, um die Erwartungen von mir wichtigen Personen nicht zu enttäuschen.				
Wer nichts hat, wird von anderen leicht missachtet.				
Ich werde leicht deprimiert, niedergeschlagen.				
Ich suche häufig nach neuen Herausforderungen, um mit meiner Tüchtigkeit andere zu beeindrucken.				
Ich bin begierig, Kontakte zu knüpfen.				
Faulenzen ist nichts für mich.				
Ich versuche Bekanntschaften zu machen, um Vorteile gegenüber Konkurrenten zu haben.				
Es ist mir sehr wichtig, dass mir die anderen Anerkennung entgegenbringen, sonst fühle ich mich leicht wertlos.				
Wenn die Umstände günstiger wären, würde ich mir ein Haustier anschaffen.				
Einfluss zu haben, ist für mich ein wichtiges Lebensziel.				
Ich bin entspannt, lasse mich durch Stress nicht aus der Ruhe bringen.				
Ich versuche, meinen Bekanntenkreis immer zu erweitern, da mir gute Beziehungen im Beruf später einmal von Nutzen sein könnten.				
Sofern es mir möglich ist, übe ich offen meine Macht aus, weil ich sonst befürchte, von den anderen nicht ernst genommen zu werden.				
In der Gesellschaft anderer fühle ich mich wohl.				
Ich spiele gern Computer.				
Ich liebe das Gefühl von Kontrolle.				
Ich versuche viele neue Bekanntschaften zu machen, um nicht als unbeliebt zu gelten.				
Ich halte gern alle Zügel fest in der Hand, um das zu Erreichen, was mir wichtig ist.				
Ich bin begeisterungsfähig und kann andere leicht mitreißen.				
Wenn ich in der Hierarchie weit oben stehe, bin ich mit mir vollkommen zufrieden.				
Ich genieße es sehr, neue Bekanntschaften zu machen.				
Ich strebe möglichst viele soziale Kontakte an, weil ich mich davor fürchte, allein zu sein.				

Zur Erinnerung:	--	-	+	++
-- trifft überhaupt nicht zu				
- trifft nicht zu				
+ trifft zu				
+ + trifft völlig zu				
Ich möchte in der Gesellschaft etwas darstellen, damit ich die Erwartungen mir nahe stehender Personen nicht enttäusche.				
Ohne Macht und Einfluss würde meine Selbstachtung leiden.				
Vorsorgeuntersuchungen finde ich richtig, denn nur so kann man schwere Krankheiten verhindern.				
Ich werde leicht nervös und unsicher.				
Ich bin machtorientiert.				
Meine Wut oder schlechte Laune lasse ich hin und wieder an unschuldigen oder schwächeren Leuten aus.				
Ohne die Gesellschaft anderer Menschen fühle ich mich sehr leicht einsam.				
In der Mensa versuche ich generell Kontakt zu den Leuten, die mit mir am Tisch sitzen, aufzunehmen, damit niemand merkt, dass ich allein da bin.				
Ich gehe aus mir heraus, bin gesellig.				
Ich gehe gern offen auf andere Menschen zu.				
Ich zögere niemals, jemandem in einer Notlage beizustehen.				
Um auf einer Party nicht allein in einer Ecke zu enden, spreche ich auch häufig mir fremde Personen an.				
Ohne ausreichend Sport fühle ich mich unausgeglichen.				
Ich mag es nicht , andere Leute herumzukommandieren.				

Herzlichen Dank für Ihre Mitarbeit!

Anhang 5:
Mittelwerte aller Skalen (inkl. Minimum, Maximum und Standardabweichung)

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
HA	190	,13	,75	,4447	,15400
FZ	189	,00	,85	,4119	,19557
HK	192	,00	1,00	,5009	,26885
FK	192	,00	1,00	,4938	,20456
AdirAn	192	1,20	4,00	2,8656	,55302
AindAn	190	1,00	8,60	2,3021	,66436
AdirVer	190	1,00	7,80	2,2589	,76835
AindVer	191	1,00	3,80	1,7560	,51926
MdirAn	189	,60	3,10	1,7783	,49562
MindAn	192	1,40	3,60	2,5542	,40050
MdirVer	191	1,00	3,60	1,8524	,53762
MindVer	189	1,00	6,00	2,0942	,59664
Neuro	192	-,25	2,75	1,2135	,69495
Extra	188	-1,50	1,50	,3830	,59263
SozErw	190	-1,00	1,25	,2289	,47997
Gültige Werte (Listenweise)	172				

Anhang 6: Netto-Werte und die Motivgruppen

Tab. Anhang 6a: Zweidimensional begründete metatetelische Personengruppen und ihre Mittelwerte

Gruppe	Anzahl	Prozent	Mittelwert
Direkte Annäherer	157	81,3	2,139
Indirekte Annäherer	14	7,3	1,924
Direkte Vermeider	4	2,1	2,617
Indirekte Vermeider	1	0,5	2,889
Gesamt	180	93,3	2,137

Bei 13 Probanden (6,7 %) konnte die Gruppenzugehörigkeit aufgrund fehlender Werte nicht ermittelt werden.

Tab. Anhang 6b: Korrelationen der Netto-Werte mit den Komponenten des MMG

Netto-Werte	HA	FZ	HK	FK
Netto-Annäherung Anschluss	,162*	-,104	,029	-,103
Netto-Direktheit Anschluss	-,018	-,143	-,029	-,134
Netto-Annäherung Macht	,041	-,129	-,028	-,100
Netto-Direktheit Macht	,032	,099	,101	-,002

* $p < .05$ (2-seitig)

Tab. Anhang 6c: Korrelationen der Netto-Werte mit Extraversion und Neurotizismus

Netto-Werte	Extra	Neuro
Netto-Annäherung Anschluss	,167*	-,208**
Netto-Direktheit Anschluss	,442**	-,100
Netto-Annäherung Macht	,062	-,076
Netto-Direktheit Macht	,042	,270**

* $p < .05$ (2-seitig); ** $p < .01$ (2-seitig)

Tab. Anhang 6d: Mittelwerte (AM) und Standardabweichung (SD) bei den vier
eindimensional begründeten metatelischen Gruppen

Motivgruppe	N	AM	SD
Geringmotivierte	67	1,801	0,22
Annäherungsmotivierte	25	2,152	0,15
Vermeidungsmotivierte	29	2,150	0,11
Mehrfachmotivierte	59	2,505	0,23
Gesamt	180	2,137	0,36

Anhang 7:

Mittelwerte des Anschluss- und Machtmotivs

Tab. Anhang 7: Mittelwerte der Mitglieder bzw. Nicht-Mitglieder in einer freiwilligen Organisation in Bezug auf Anschluss und Macht

Gruppe	N	Anschluss	Macht
Mitglieder	134	1,863	1,488
Nicht-Mitglieder	50	1,772	1,438
Gesamt	185	1,838	1,474

Erklärung gemäß § 18 (10) DPO

Hiermit versichere ich, dass ich diese Arbeit selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel und Quellen benutzt habe.

