

# Unser Autopilot:

Wie wir bewusste und unbewusste  
Prozesse zur Selbstregulation  
einsetzen können

Jens Förster

22. XI. 2017



SYSTEMISCHES INSTITUT FÜR POSITIVE PSYCHOLOGIE  
**NUSSBAUM & FORSTER**

SYSTEMISCHES INSTITUT FÜR POSITIVE PSYCHOLOGIE  
**NUSSBAUM & FORSTER**



SYSTEMISCHES INSTITUT FÜR POSITIVE PSYCHOLOGIE  
**NUSSBAUM & FORSTER**

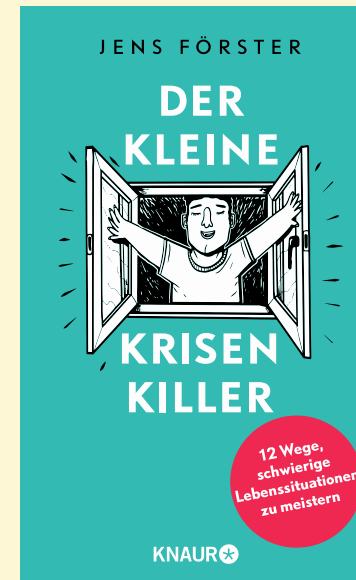
# Überblick

## • I. Sozialpsychologie

– als Psychologie des alltäglichen Lebens

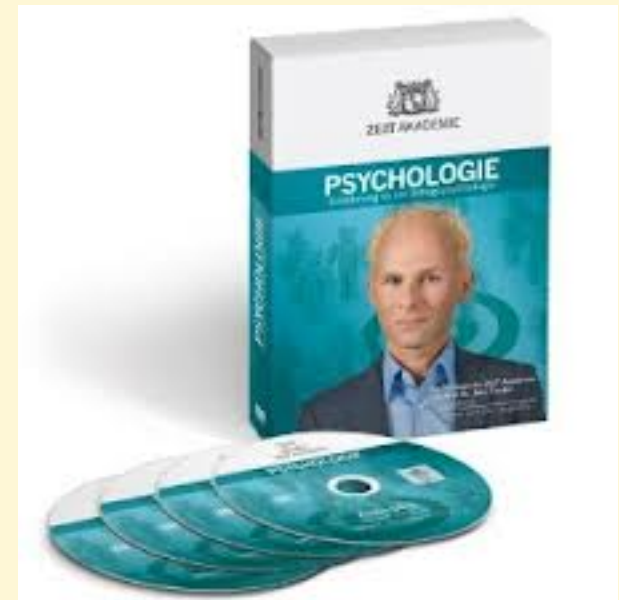
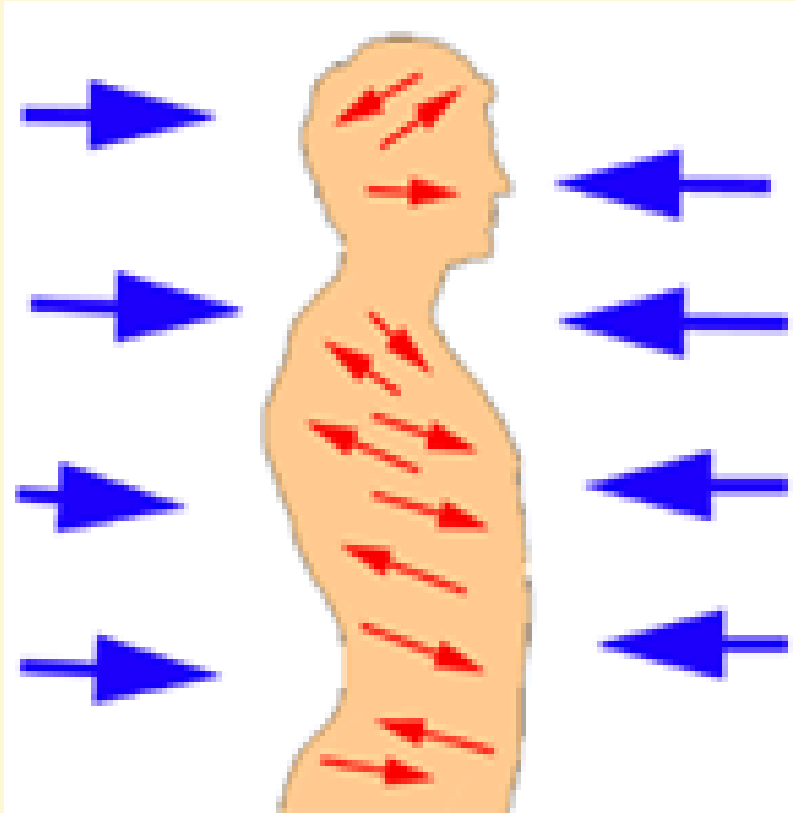
## • II. 7 Prinzipien der Selbstregulation aus moderner Sicht

- Prinzip 1: Unbewusste und bewusste Zielerreichung
- Prinzip 2: Erwartung
- Prinzip 3: Stabilität und Veränderung
- Prinzip 4: Wert
- Prinzip 5: Denken und Handeln
- Prinzip 6: Selbstkontrolle
- Prinzip 7: Psychologische Passung



# I. Sozial- Psychologie

## Die Psychologie des alltäglichen Lebens



# I. Sozial- Psychologie

- Wie können wir Verhalten erklären?
- Was ist die Ursache für Denken, Fühlen und Verhalten?
- Was motiviert uns und wie können wir uns und andere motivieren?
- Welche Funktion hat ein Verhalten? (Positive Psychologie)
- Wie konstruieren Menschen ihre Wirklichkeit?
  - > Konstruktivistische Perspektive von menschlichen Repräsentationen



# II. Selbstregulation

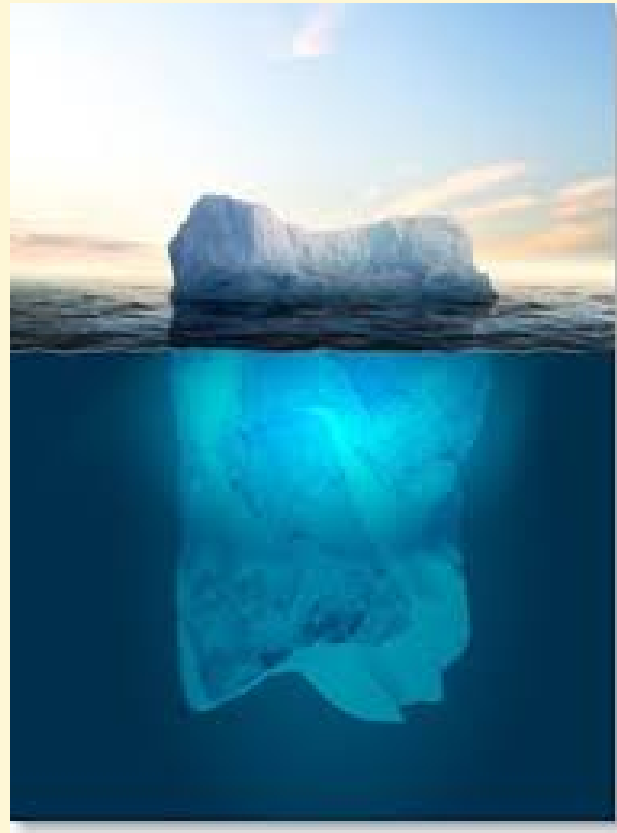
Förster & Jostmann (2015)

- Wie erreichen wir unsere Ziele?
- Welche Ziele haben wir und welche Werte sind uns wichtig?
- Was motiviert uns?
- Wie bewerten wir unsere Leistungen?
- Wie planen wir unser Leben?
- Wie regulieren wir unsere Emotionen?
- Wie bewusst sind uns selbstregulatorische Prozesse?



## II. Selbstregulation

### 1. Bewusste und unbewusste Zielerreichung



# 1. Bewusste und unbewusste Zielerreichung: Das „neue Unbewusste“ s. Bargh (1998)

## 1. Wir speichern Assoziationen

- z.B. rechte Hand = gute Hand
- blond = dumm
- italienisch = Spaghetti
- alt = dement
- blau = ruhig, etc.

## 2. Diese Assoziationen können schnell und automatisch unser Verhalten beeinflussen, sobald wir etwas auch nur halb wahrnehmen

## 3. Wenn man wenig Zeit hat, müde ist, oder wenig motiviert ist, dann beeinflussen Assoziationen unser Verhalten

- ...die Blonde in der Klasse kriegt eine 4 statt eine 3
- ...ich kaufe die italienischen Spaghetti und nicht die Deutschen
- -> **Nur wenn ich Zeit habe, nachzudenken, kann ich gegensteuern (das ist das „neue Bewusste“!)**





# 1. Bewusste und unbewusste Zielerreichung: Das „neue Unbewusste“ s. Bargh (1998)

## 1. Wir speichern Assoziationen

- z.B. rechte Hand = gute Hand
- blond = dumm
- italienisch = Spaghetti
- alt = dement
- blau = ruhig, etc.



# 1. Bewusste und unbewusste Zielerreichung: Das „neue Unbewusste“ s. Bargh (1998)

2. Diese Assoziationen können schnell und automatisch unser Verhalten beeinflussen, sobald wir etwas auch nur halb wahrnehmen

3. Wenn man wenig Zeit hat, müde ist, oder wenig motiviert ist, dann beeinflussen Assoziationen automatisch unser Verhalten

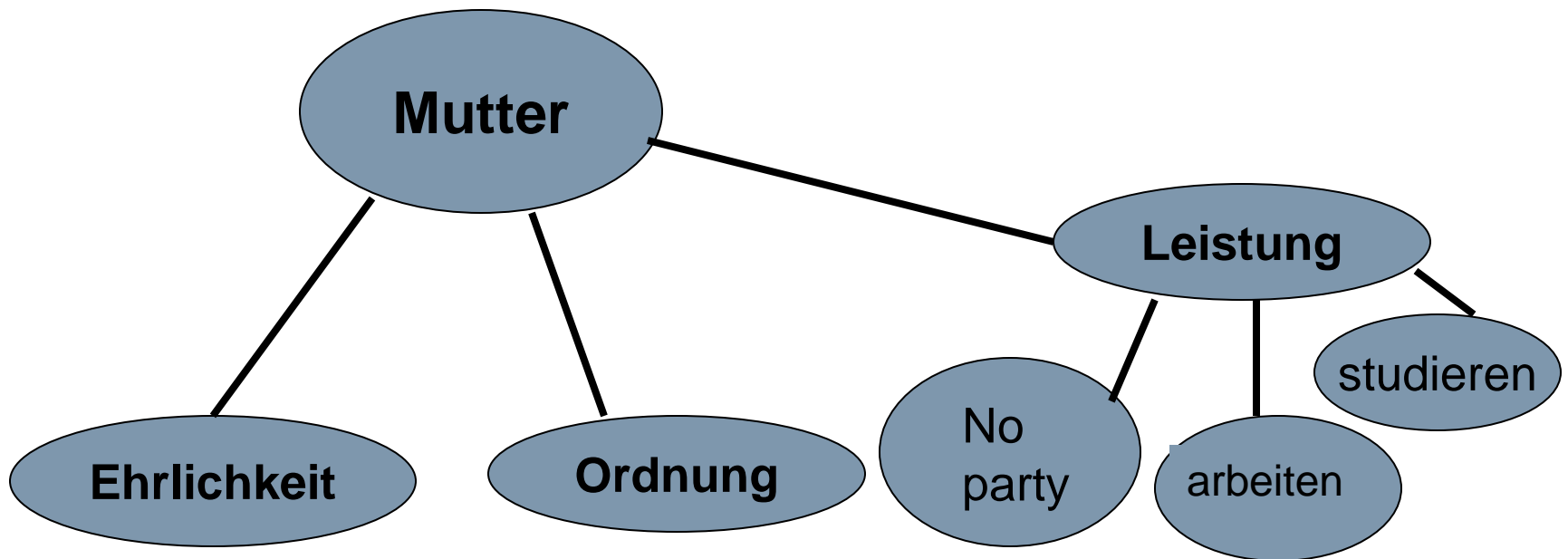
- ...die Blonde in der Klasse kriegt eine 4 statt eine 3
- ...ich kaufe die italienischen Spaghetti und nicht die Deutschen

Nur wenn ich Zeit habe, nachzudenken, kann ich gegensteuern (das ist das „neue Bewusste“!)



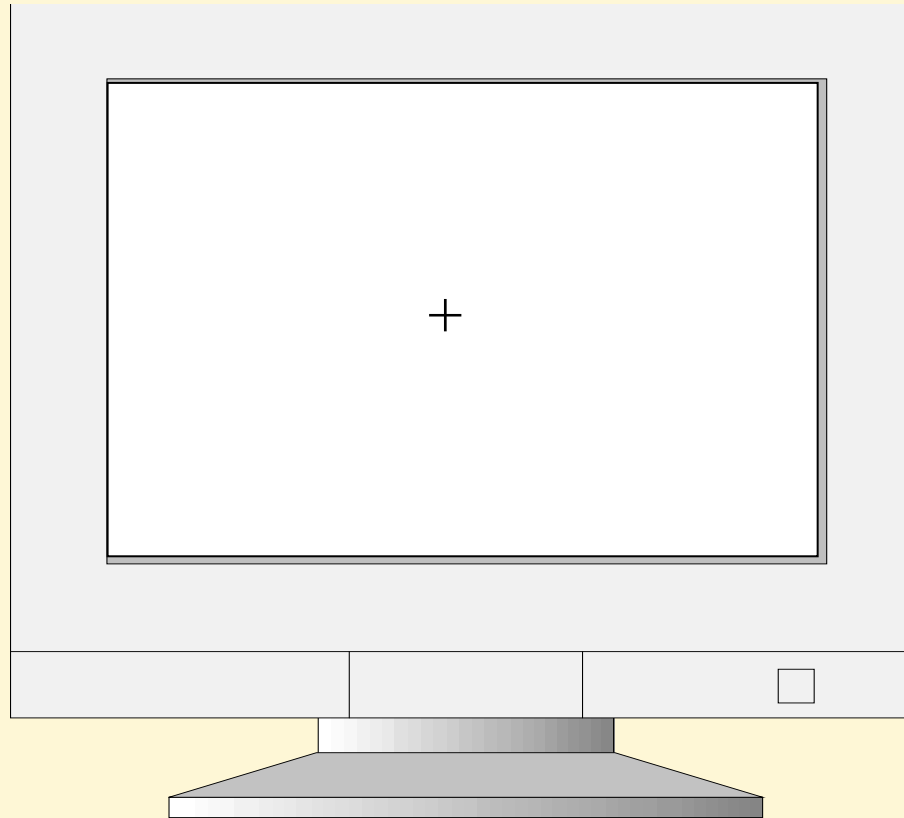
# Assoziationen zwischen Zielen und Menschen im Gedächtnis

s. Arbeiten von James Shah



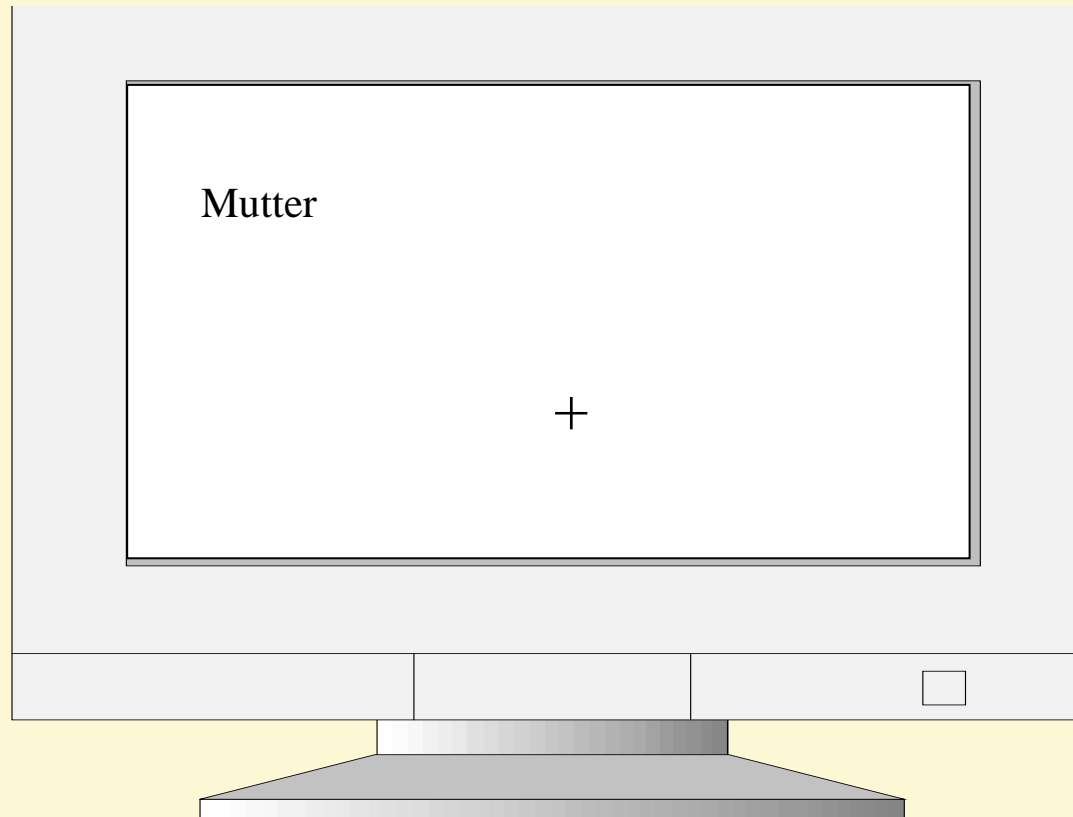
# Subliminales Priming

(Unterschwelliges Aktivieren von Zielen und Gedanken)



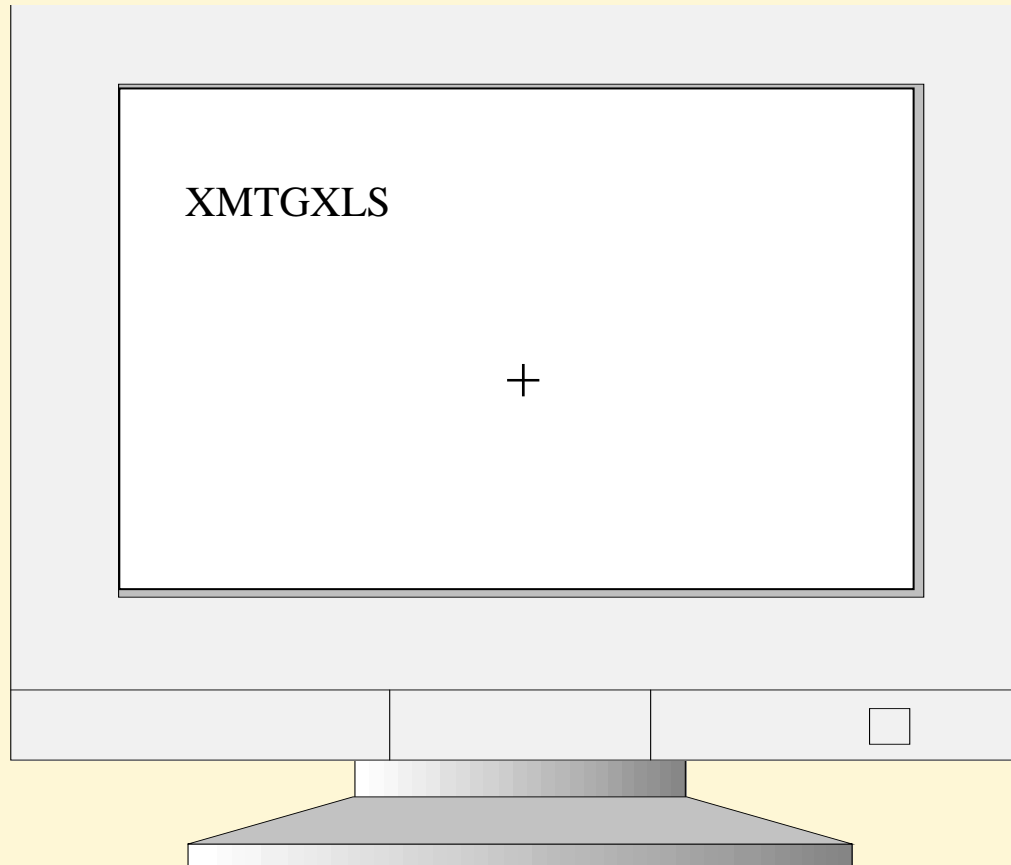
# Subliminales Priming

(Unterschwelliges Aktivieren von Zielen und Gedanken)



# Subliminales Priming

(Unterschwelliges Aktivieren von Zielen und Gedanken)



SYSTEMISCHES INSTITUT FÜR POSITIVE PSYCHOLOGIE  
**NUSSBAUM & FORSTER**

# 1. Bewusste und unbewusste Zielerreichung

Zweifaktorenmodelle (s. Devine, Strack, Cacioppo & Petty)

- Die erste Assoziation und Reaktion ist immer automatisch – ich kann mich ihrer nicht erwehren
- Danach habe ich die Möglichkeit mich ihrer zu erwehren, wenn ich
  - Zeit
  - Motivation
  - Ressourcen, Kraft, Energie

mitbringe.....



# 1. Bewusste und unbewusste Zielerreichung

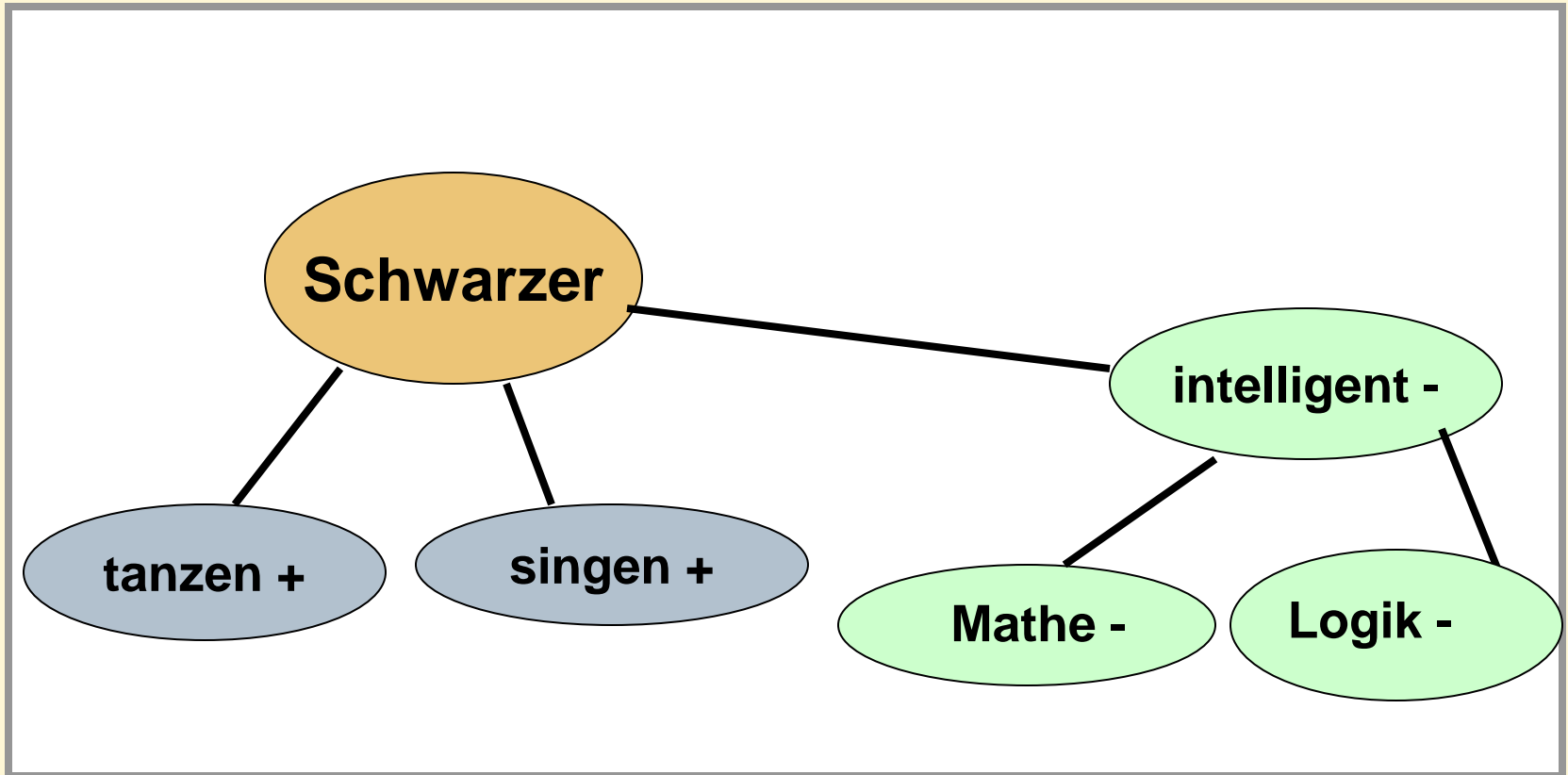
## Unbewusste Entscheidungen und Ziele

- Wenn Studierende an ihre **Mutter** erinnert werden, zeigen sie eine höhere **Leistungsmotivation**
- Socken gleicher Qualität werden eher gekauft, wenn sie **rechts** hängen.
- In **Bibliotheken** sind Menschen automatisch **leiser**
- Werden Studierende an **Ältere** erinnert, gehen sie automatisch **langsamer**
- **Wettbewerb oder Kooperations-Ziele** können unbewusst geprimt werden
- **Vorurteile** über die eigene Gruppe beeinflussen unbewusst die **Leistung**



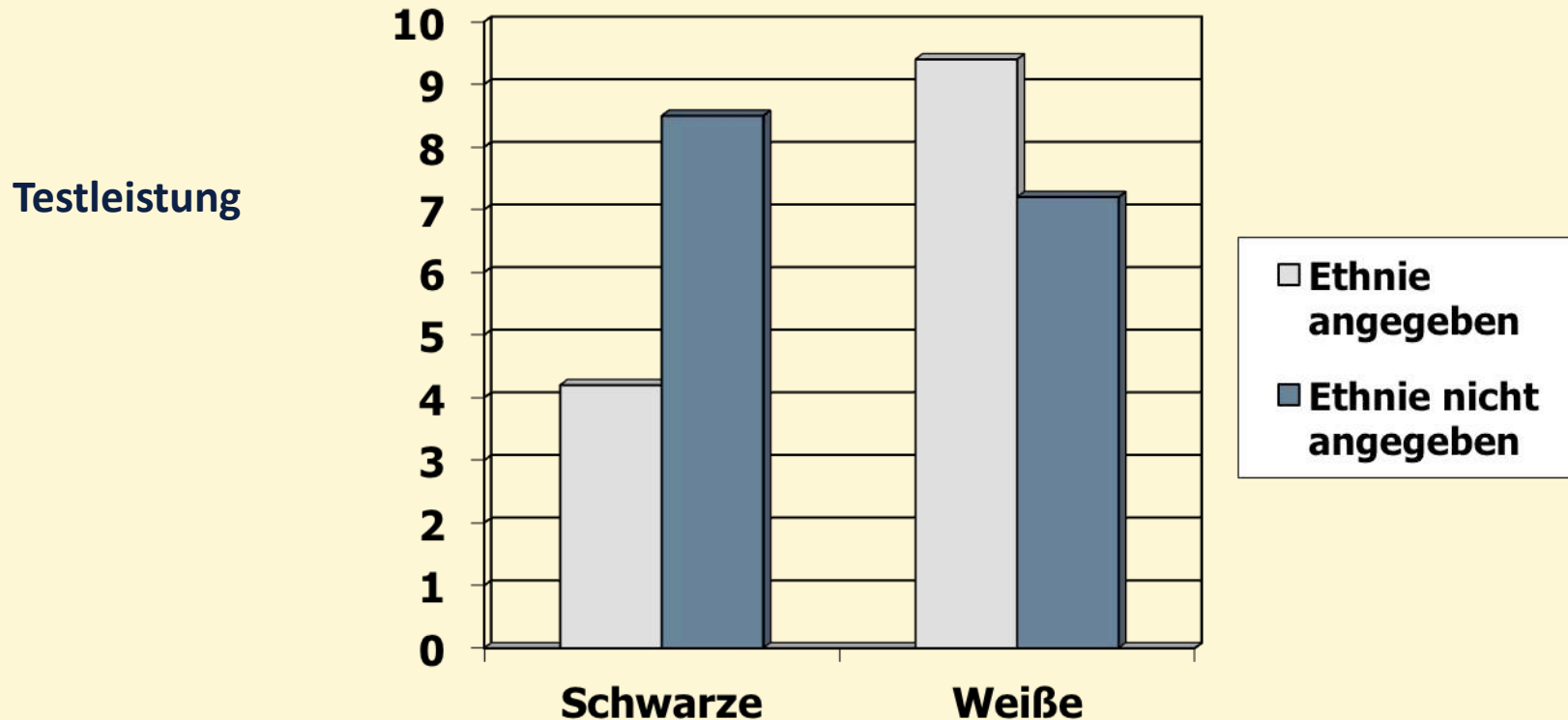


# Gedächtnisausschnitt: Stereotype Assoziationen



# Mittlere Testleistung von schwarzen und weißen Studenten im Intelligenztest

Steele & Aronson (1995)



# 1. Bewusste und unbewusste Zielerreichung

## Prozesse bei Zielerreichung

\* Werden Ziele erreicht, werden sie im Gedächtnis nicht mehr aktiviert

-> Entspannung

\* **Werden Ziele symbolisch erfüllt, tritt ebenfalls eine Hemmung zielbezogener Gedanken ein**

-> Möglichkeit des Einsatzes von Ritualen in der Therapie

\* **Werden Ziele kommuniziert, dann passiert dasselbe**

\* **Geheimnisse dagegen verstärken die Motivation, etwas zu tun**

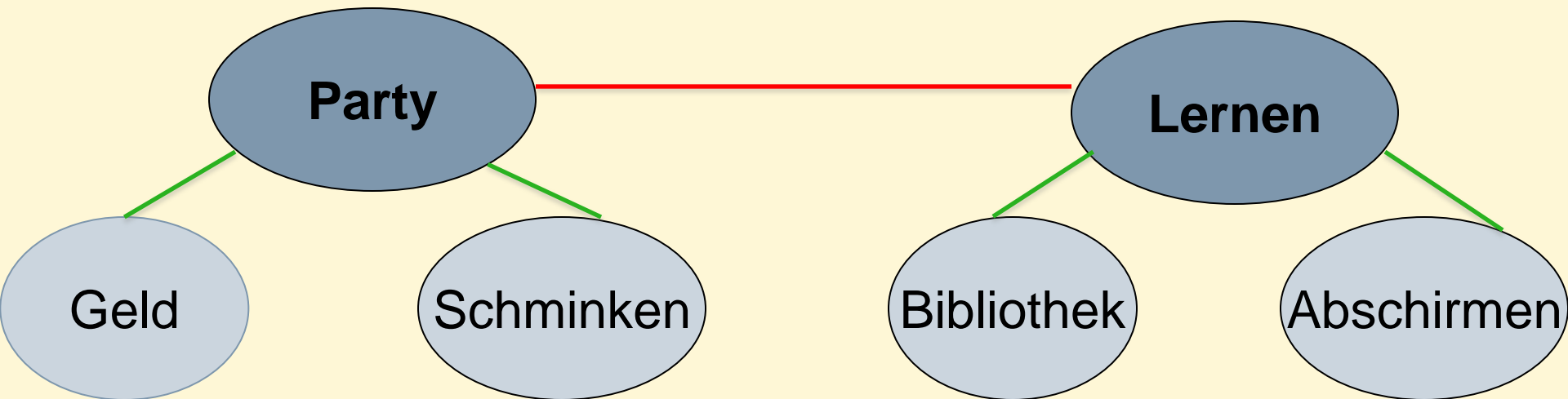
->z.B. Rauchen aufhören geheim halten



# 1. Bewusste und unbewusste Zielerreichung

## Ziel-Mittel-Relationen (Arbeiten von Shah und Kruglanski)

1. Mittel zur Zielerreichung primen Ziele
2. Ziele primen Mittel
3. **Goal shielding**- wenn man ein Ziel fokussiert, blockiert man die anderen im Gedächtnis



# II. Selbstregulation

## 2. Erwartung



# 2. Erwartung

## Erfolgs- versus Misserfolgserwartung

1. **Selbstwirksamkeit** beinhaltet eine gute und positive Einschätzung der eigenen Kompetenz für einen Aufgabenbereich (s. Bandura)

„Wenn ich täglich eine Stunde Niederländisch lerne, dann werde ich mich in zwei Jahren einigermaßen gut verständigen können.“

2. Hinzu kommt eine **Einschätzung dessen, wie gut man das Pensum durchhalten** wird:

„Es ist wahrscheinlich (oder unwahrscheinlich), dass ich mir jeden Tag eine Stunde Zeit dafür nehme.“



## 2. Erwartung

### Attributionen- Alles Interpretation!

**Ich erlebe einen Erfolg oder einen Misserfolg (s. Weiner):**

1. War **ich** das oder irgendetwas anderes (ein anderer, eine Situation, Glück?)
2. Passiert das **immer** oder nur manchmal?
3. Ist das **kontrollierbar** oder nicht? (Glück, Schicksal?)

**Beispiel: Marie hat eine 6 geschrieben**

1. Ich war zu faul (ich bin schuld)
2. Das passiert mir nicht immer
3. Ich habe die Kontrolle darüber

-> Marie strengt sich **an**

**Beispiel: Patrick hat eine 6 geschrieben**

1. Ich bin dumm
2. Das wird immer so sein
3. Ich habe keine Kontrolle darüber

-> Patrick strengt sich **nicht an**



## 2. Erwartung

Optimismus (chronische Erfolgserwartung, s. Carvers Arbeiten)

### **OptimistInnen .....**

.....gehen Aufgaben eher an, lösen Probleme direkt  
(Pessimisten meiden Probleme)

.....haben dadurch einen Trainingsvorteil und erwerben dadurch  
echte Kompetenz

.....können mit Stress besser umgehen (z.B. optimistische  
Mütter sind nach Geburt besser drauf)

.....erleben weniger Komplikationen nach Herzinfarkten

.....leben länger und glücklicher nach Krebsdiagnosen





# II. Selbstregulation

## 3. Stabilität und Veränderung



SYSTEMISCHES INSTITUT FÜR POSITIVE PSYCHOLOGIE  
**NUSSBAUM & FORSTER**

# 3. Stabilität und Veränderung

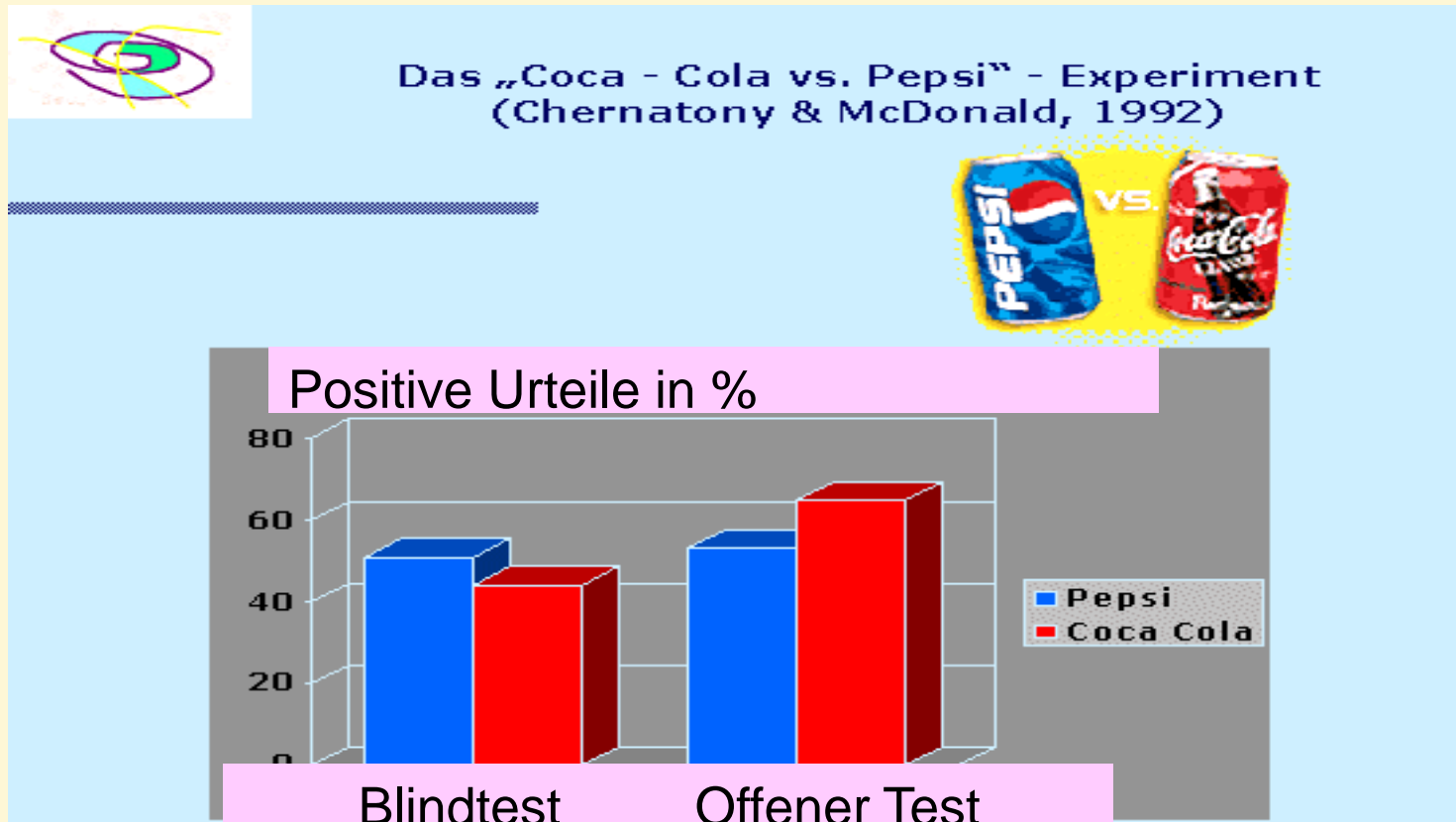
## Die angelegte Flexibilität

- 1. Stabile Assoziationen gehören zu unserer Persönlichkeit**  
z.B. „ich kaufe nicht bei X“, „ich hasse Nazis“
- 2. Viele Urteile werden jedoch durch die Situation bestimmt**  
z.B. ob Socken rechts oder links hängen
- 3. Starke Einstellungen sind schlechter zu verändern als schwache**
- 4. Alle Assoziationen sind prinzipiell veränderbar, weil sie erlernt sind**
- 5. Wir sind Rudeltiere, schwimmen mit dem Strom**



# Der Einfluss der Marke auf den Geschmack von Brausen

Chernatony & McDonald (1992)



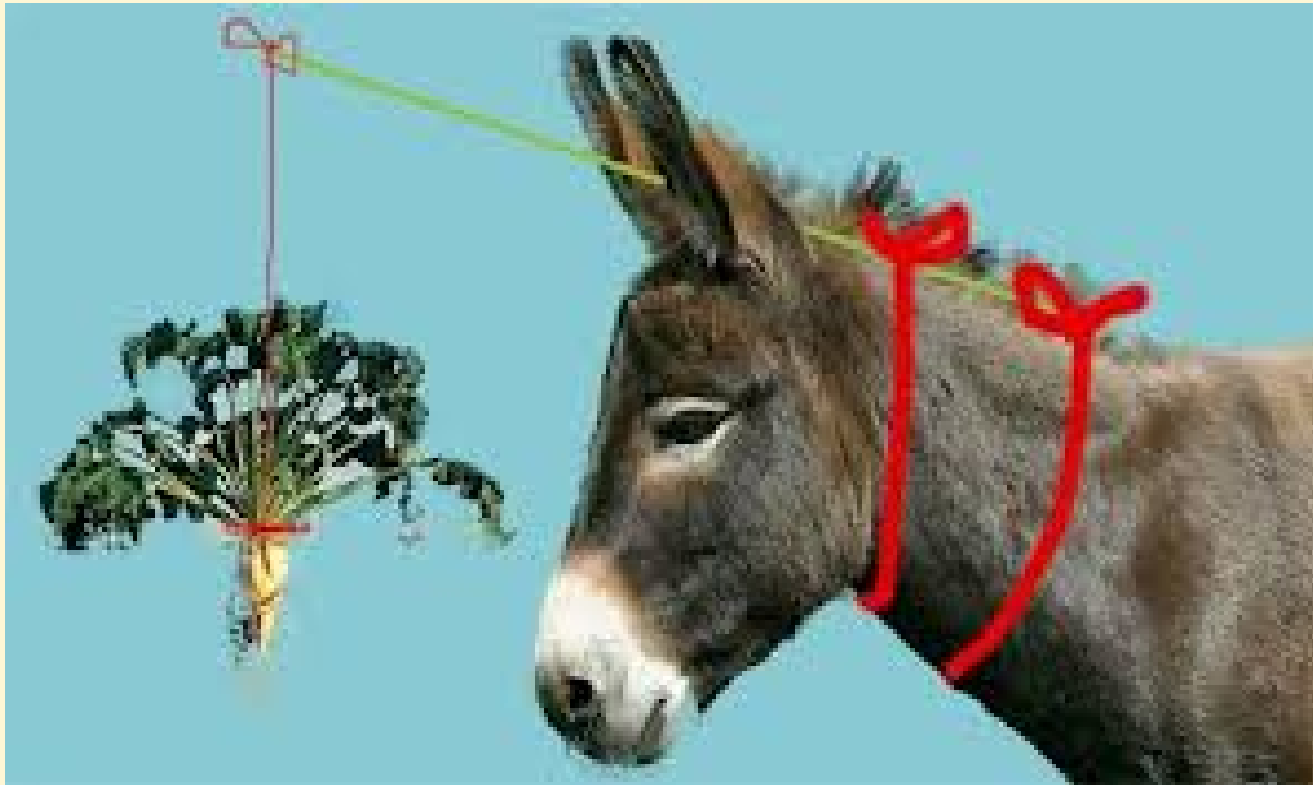
# Neuropsychologische Untersuchungen zur Geschmackspräferenz für Coke Montague (2005)



SYSTEMISCHES INSTITUT FÜR POSITIVE PSYCHOLOGIE  
**NUSSBAUM & FORSTER**

# II. Selbstregulation

## 4. Wert



SYSTEMISCHES INSTITUT FÜR POSITIVE PSYCHOLOGIE  
**NUSSBAUM & FORSTER**

# 4. Wert

## Unbewusste und schleichende Veränderungen

- **Schleichende Veränderung durch Sozialisation**
  - z.B. rauchen, Fitness-Welle
- **Gruppenidentifikation**
  - z.B. Akademiker rauchen nicht mehr
- **Konditionierung**
  - unbewusste Kopplung von positiven Reizen und Objekten



# 4. Wert

Wert einer Handlung als Motivator

- Spaß und Wichtigkeit bestimmen den Wert
- Wert und Erwartung bestimmen gemeinsam die Motivation

Motivation = Erwartung X Wert

**Beispiel:**

Diesen Vortrag verstehen

$$E100 \quad X \quad W100 \quad = \quad \text{Motivation } 10000$$

Oscar gewinnen:

$$E0 \quad X \quad W100 \quad = \quad \text{Motivation } 0$$

Müll runterbringen:

$$E100 \quad X \quad W0 \quad = \quad \text{Motivation } 0$$



# 4. Wert

## Intrinsische und extrinsische Motivation

- Wenn man zu etwas **überhaupt keine Lust** hat, dann erhöhen Belohnungen die Motivation
- Ist man **schon interessiert an einer Aufgabe** ist, mindern Belohnungen die Motivation

Ich bekomme 5 Euro für eine 1 in Mathe

-> Ich muss wohl nicht motiviert sein

-> Ich bin nicht motiviert, verliere das Interesse an

Mathe





# 4. Wert

Paradoxe Effekte: Schwierigkeit erhöht den Wert von Handlungen  
s. die Arbeiten von Sansone oder Aronson & Mills

- Fabrikarbeiter erschweren sich langweilige Arbeiten
- Menschen meiden Überforderungen genauso wie Langeweile
- Spaß UND Wichtigkeit erhöhen die Motivation: Leicht überfordernde Aufgaben führen zu Flow und sie werden als wichtiger wahrgenommen
- Bars mit der „schwierigen Tür“ werden als hipper beurteilt (s.a. Dissonanzforschung zu Initiationsriten)



# 4. Wert

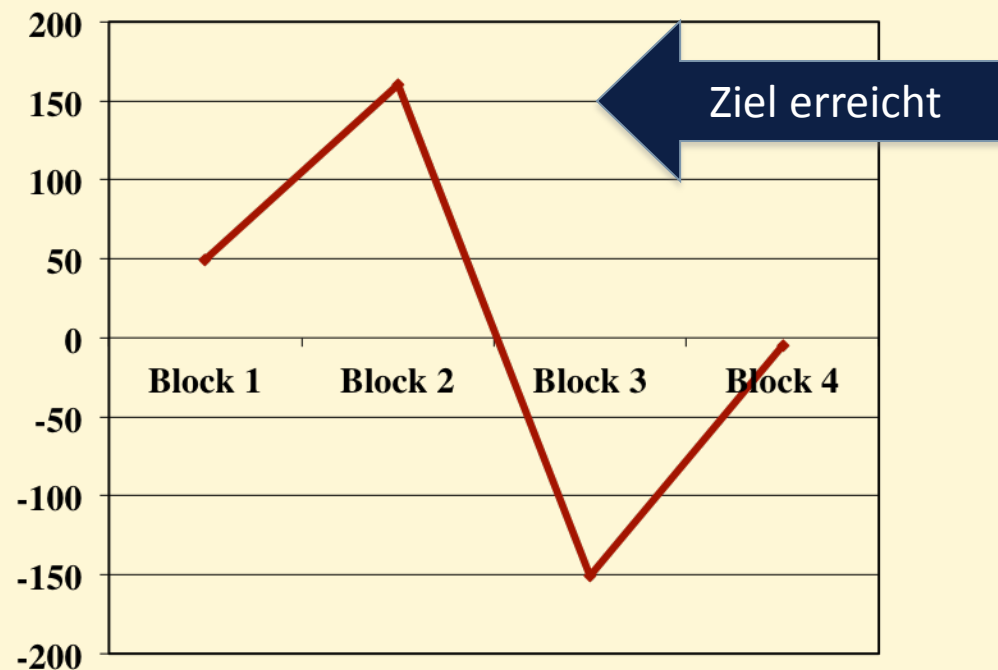
Distanz zum Ziel Förster, Liberman & Higgins (2005)

- ***Goal looms larger effect:*** Der Wert steigt mit der Nähe zum Ziel
- **Der Wert sinkt nach Zielerreichung**



# Motivationskurven vor und nach der Ziellereichung

Förster, Liberman & Higgins (2005) nach Bluma Zeigarnik



# II. Selbstregulation

## 5. Denken und Handeln



# 5. Denken und Handeln

Das Rubikonmodell von Gollwitzer (1999)

## Vom Denken zum Handeln



# 5. Denken und Handeln

Wie man vom Denken ins Handeln kommt...



Planung, Aktion:

**Möglichst konkret**

**Wann ?**

**Wo ?**

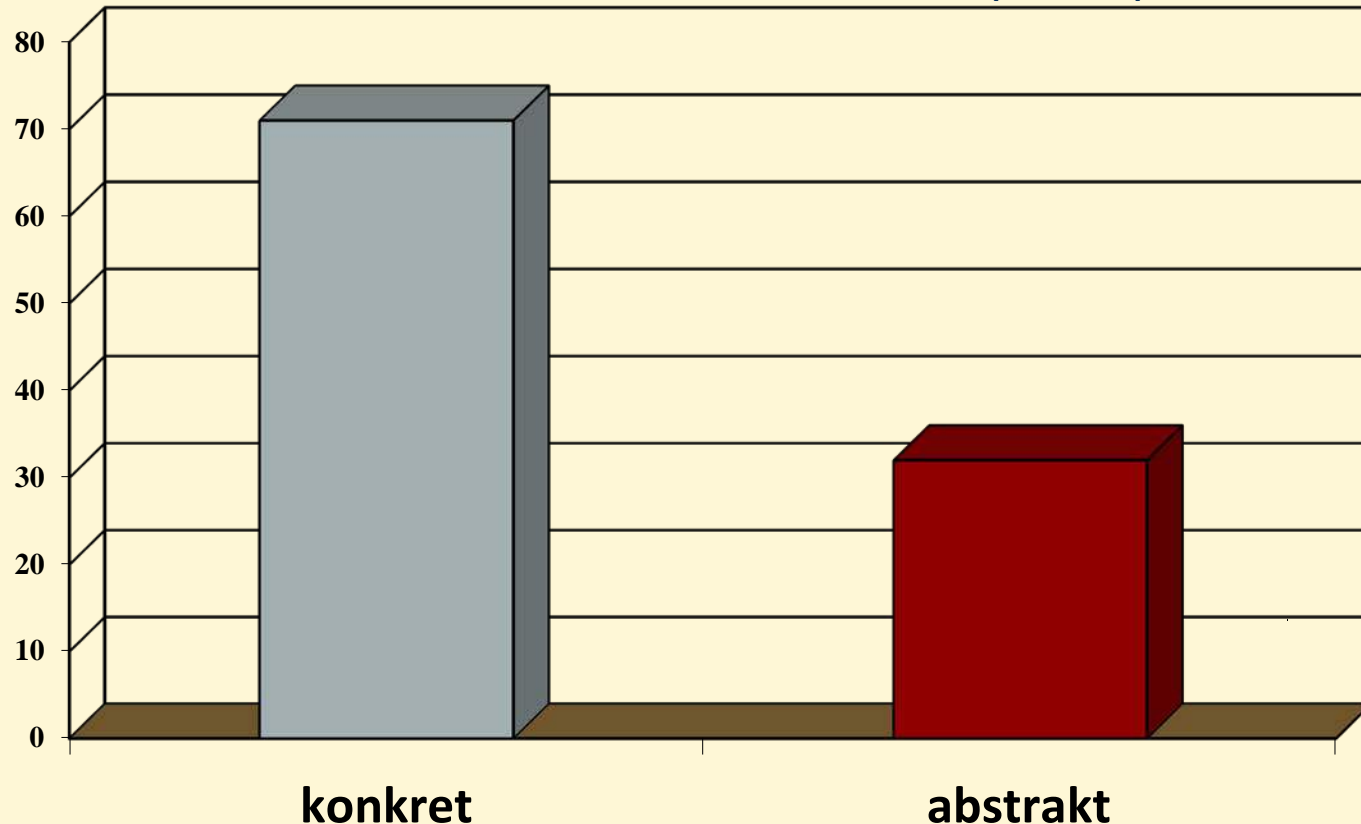
**Wie?**

**Und mögliche Hindernisse mit einplanen!**



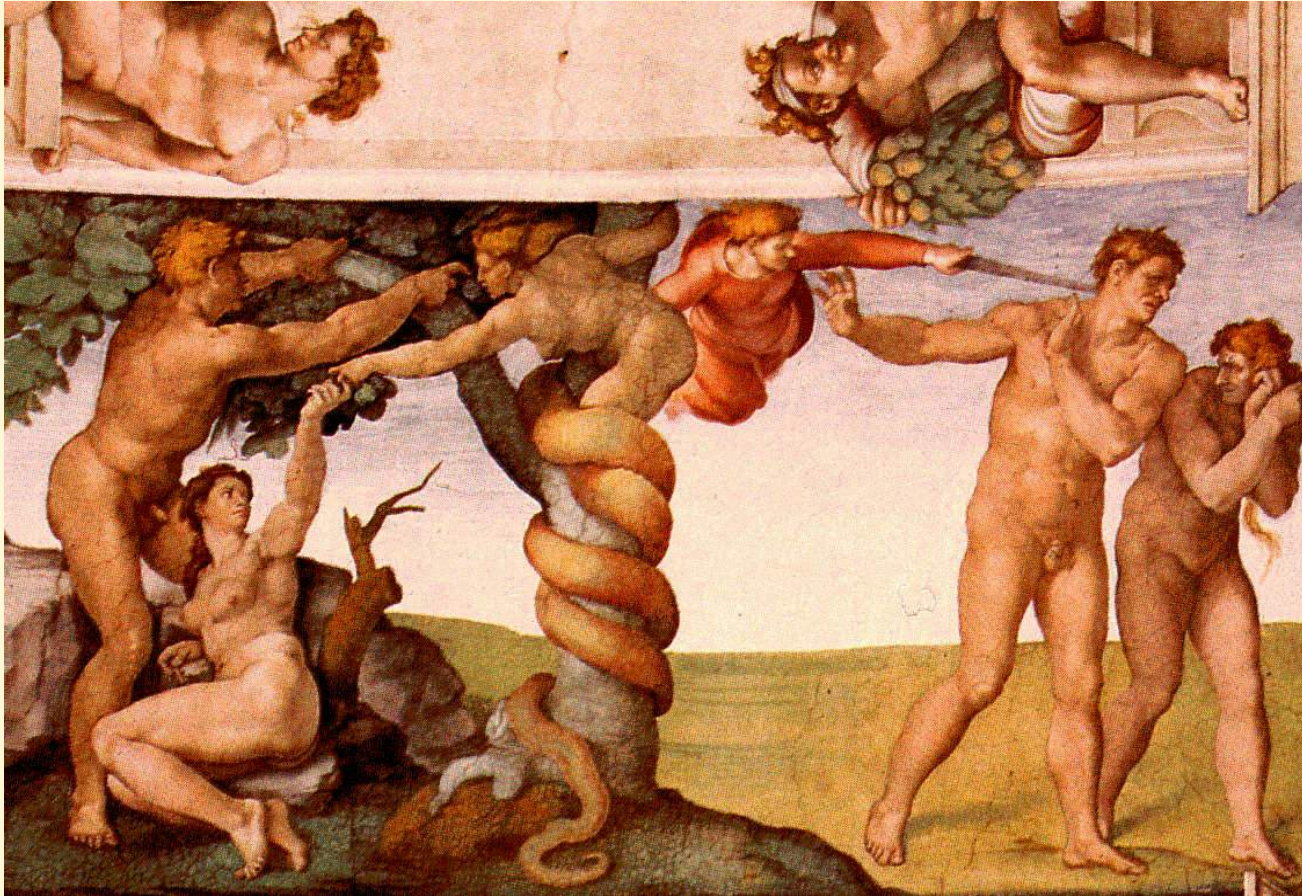
# Erledigen der Hausaufgaben in der Weihnachtszeit

Gollwitzer & Brandstaeetter (1977)



# II. Selbstregulation

## 6. Selbstkontrolle





# 6. Selbstkontrolle

Spezialfall der Selbstregulation: Verfolgen und Umsetzen von in der Ferne liegenden, abstrakten Zielen, wobei verlockende Ziele im Hier und Jetzt blockiert werden

(s. Arbeiten von Roy Baumeister und Ken Fujita)

- Selbstkontrolle sollte früh erlernt werden
- Selbstkontrolle ist wie ein Muskel, der aufgebaut und erschöpft werden kann
- Der Erfolg von Selbstkontrolle hängt davon ab, ob man sich das abstrakte Ziel ins Hier und Jetzt holen kann
- Es gelten weiterhin die vorigen Prinzipien (Erwartung, Wert, etc.)



# Marshmallow Experiment

„Wenn Du vor dem Marshmallow sitzen kannst, ohne ihn zu essen, dann kriegst Du einen zweiten!“

Mischel & Shoda & Rodriguez (1989)

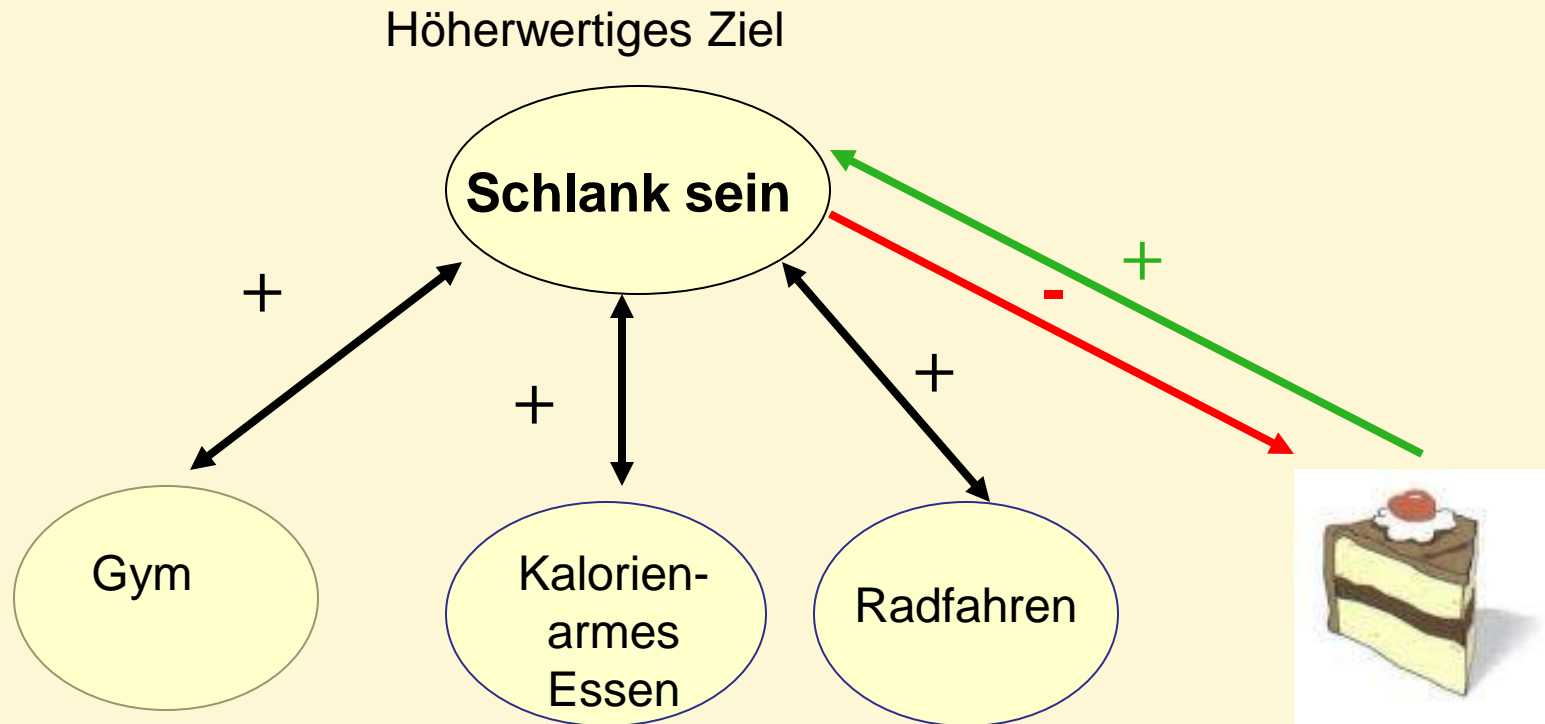


[http://www.youtube.com/watch?v=QX\\_oy9614HQ](http://www.youtube.com/watch?v=QX_oy9614HQ)



# 7. Selbstkontrolle

Automatische Hemmungen nach Fishbach, Friedman & Kruglanski (2003)



# 6. Selbstkontrolle

Wie kann man Verführungen widerstehen?

\*Belohne Dich für erfolgreiche Selbstkontrolle



wird



\*Wenn Dir etwas negativ im Hier und Jetzt vorkommt, denk an das Positive in der Zukunft.



wird



# 6. Selbstkontrolle

## Wie kann man Verführungen widerstehen?

\***Reaktionskontrolle** (habe die Verführer gar nicht erst zu Hause)



wird



\*Verstecke die „**heißen**“ Attraktoren



wird



# II. Selbstregulation

## 7. Psychologische Passung



# 7. Psychologische Passung

Der Einfluss der Persönlichkeit auf die Wirkung von Motivatoren

- Man kann selbst oder mit Hilfe eines Coaches herausfinden, was einen intrinsisch motiviert
- Explizite Motive sollten zu impliziten passen (s. die Arbeiten von Julius Kuhl und Nicola Baumann).
- In der Selbstkontrolle sollte man Aufgaben finden, die einem persönlich weniger weh tun (tanzen statt Fitness-Studio?)

*Welche Persönlichkeitsunterschiede sind für die Motivation besonders wichtig?*



# 7. Psychologische Passung

## Regulatorischer Fokus

Higgins (1998)

- **Promotion Fokus**
- **Ideal-Jetzt-Diskrepanz**
- Gewinn und Nicht-Gewinne sind im Fokus
- Annäherungsstrategie selbst beim Fokus auf Nicht-Gewinne
- Emotionen Freude bei Gewinnen und Traurigkeit bei Nicht-Gewinnen
- **Prevention Fokus**
- **Pflicht-Jetzt-Diskrepanz**
- Verluste und Nicht-Verluste sind im Fokus
- Vermeidungsstrategie selbst beim Fokus auf Nicht-Verluste
- Emotionen Erleichterung bei Nicht-Verlusten und Angst bei Verlusten





# 7. Psychologische Passung

## Regulatorischer Fokus

Higgins (1998)

- **Promotion Fokus**

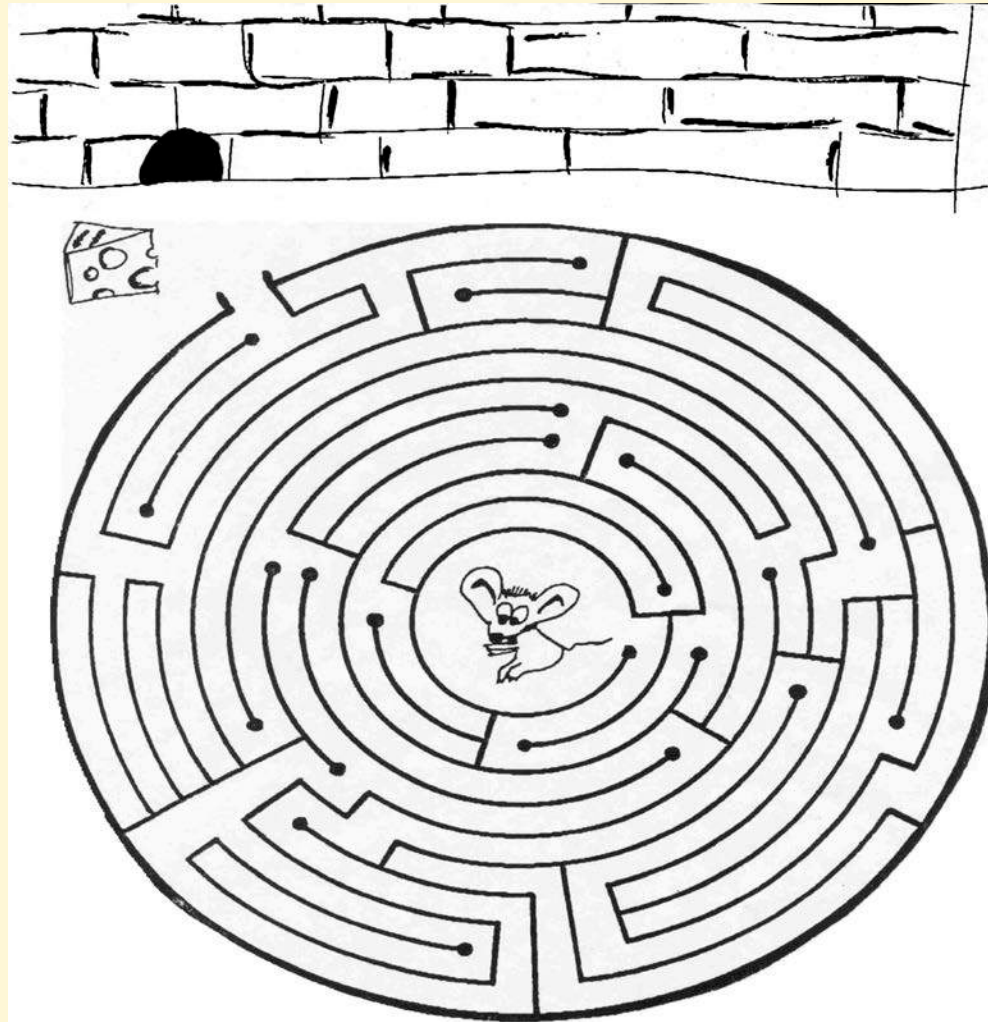
- **Persönlichkeitsmerkmal**
- *Beispielitem: Wie häufig haben Sie es erlebt, daß Ihnen etwas gelang und sie danach enthusiastisch noch härter an der Sache gearbeitet haben?*
- **Situatives Merkmal**
  - Framing: Du kannst hier einen Dollar gewinnen oder nicht gewinnen!
  - Priming

- **Prevention Fokus**

- **Persönlichkeitsmerkmal**
- *Beispielitem: Wie häufig haben Sie als Heranwachsender Regeln und Verhaltensvorschriften Ihrer Eltern befolgt?*
- **Situatives Merkmal**
  - Framing: Du kannst hier einen Dollar verlieren oder nicht verlieren!
  - Priming



# Priming einer Promotion Fokus Motivation



# Priming einer Prevention Fokus Motivation



# Embodiment Priming der Regulatorischen Foki

Förster, Higgins & Idson (1998)

Promotion Focus



Prevention Focus



# 7. Psychologische Passung

## Regulatorischer Fokus

Higgins (1998)

### • **Promotion Fokus**

- Ideale im Fokus
- Wert entsteht durch **Spaß**
- Eher **Optimist**
- **Risikoliebend**, will **Erfolge** einfahren
- Entscheidet **schnell**, verliert aber schnell die Lust
- Motiviert durch **Belohnungen**
- Interesse an **kreativen** Aufgaben

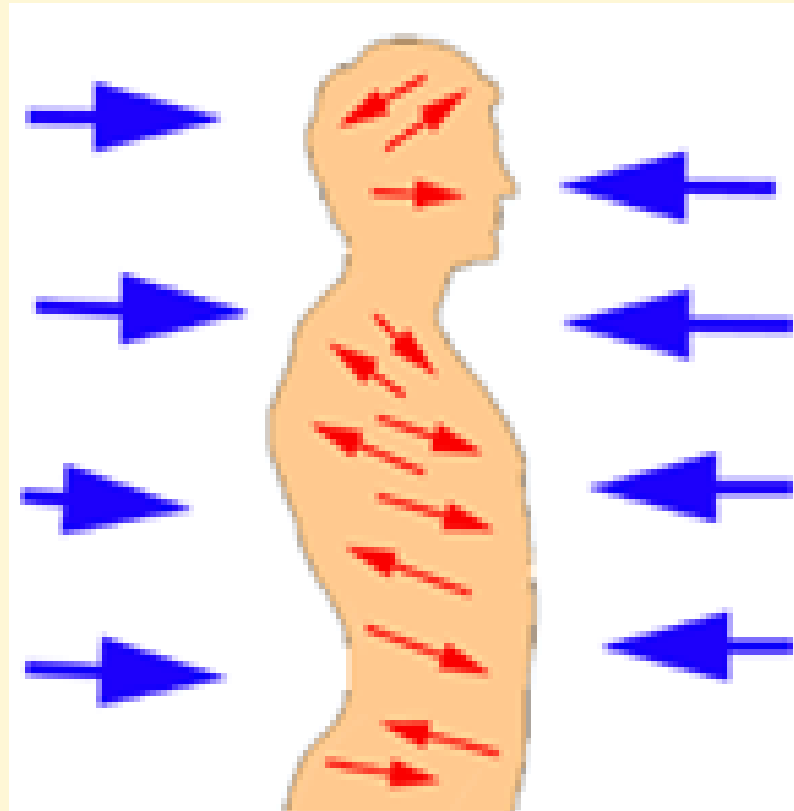
### • **Prevention Fokus**

- **Verpflichtungen** im Fokus
- Wert entsteht durch **Wichtigkeit**
- Eher **Pessimist**
- **Vorschtig**, will **Fehler** vermeiden
- **Grübelnd**, wenn Aufgabe angefangen, aber schnell
- Motiviert durch **Bestrafungen**
- Interesse an **analytischen** Aufgaben



# 7. Psychologische Passung

Das Innere muss zum Äußeren passen



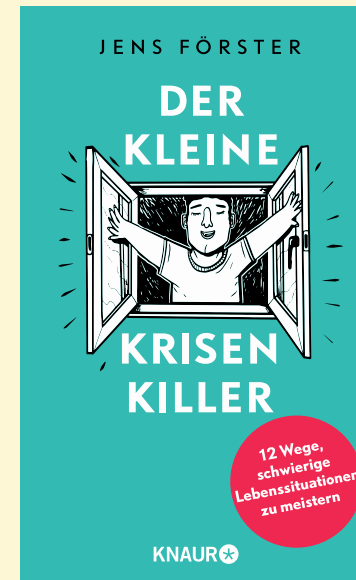
# Überblick

## • I. Sozialpsychologie

– als Psychologie des alltäglichen Lebens

## • II. 7 Prinzipien der Selbstregulation aus moderner Sicht

- Prinzip 1: Unbewusste und bewusste Zielerreichung
- Prinzip 2: Erwartung
- Prinzip 3: Stabilität und Veränderung
- Prinzip 4: Wert
- Prinzip 5: Denken und Handeln
- Prinzip 6: Selbstkontrolle
- Prinzip 7: Psychologische Passung



Herzlichen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!



SYSTEMISCHES INSTITUT FÜR POSITIVE PSYCHOLOGIE  
**NUSSBAUM & FORSTER**