

Psychologische Konstrukte und Wunsch

Sowohl die bisher betrachtete Alltagsbedeutung als auch die Ergebnisse bisheriger empirischer Forschung liefern keinen erschöpfenden begrifflichen Zugang zum Thema Wunsch. Allerdings kann festgehalten werden, daß Wünsche erlebt, aber auch ausgesprochen werden. Sie sind Bestandteil ablaufender mentaler Prozesse.

Es wird im folgenden die Relation von Wünschen in Alltagsbedeutung zu vier psychologischen Konstrukten mentaler Prozesse erörtert: Vorstellungen, Werte, Ziele und Motivation.

Vorstellung

Psychologische Ansätze zum Gegenstand *Vorstellung* lassen sich anhand der postulierten Annahmen zur Informationsspeicherung, genauer zum Abstraktionsgrad mentaler Repräsentation, unterscheiden. Zum einen vermutet man eine quasisensorische, reiznahe, bildhaft- analoge Repräsentation, zum anderen aber eine abstrakte, sprachlich-formale Verschlüsselung. Welche der beiden Repräsentationsformen die vorherrschende unter welcher Bedingung ist, blieb bisher strittig. Hacker (1996) verweist zu Recht darauf, daß auch Übergänge im Sinne algorithmischer Fließbilder möglich sind. Sehr einflußreich ist in diesem Zusammenhang das Mehr-Ebenen-Konzept Paivios (1978). Hier sollen jedoch nur Sachverhalte interessieren, die das Verhältnis von Vorstellungen und Wünschen klären können.

Vorstellungen im Sinn sprachlich-formaler Repräsentation beziehen sich auf Aussagen. Aussagen beinhalten Kenntnisse zu Begriffen, Bedeutungen, Beziehungen und Eigenschaften. Diese Aussagen können zu einem Wissensnetzwerk zusammengefügt sein, um so ein Feld von Reizen zu repräsentieren. Durch entsprechende Sprachsymbole, Worte, wird diese Aussagenstruktur, also Bedeutungs- und Beziehungswissen, kommunizierbar.

Dazu bietet die Kognitionspsychologie einen klassischen, auf Norman und Rummelhart (1975) zurückgehenden Ansatz, mit Hilfe dessen Vorstellungen als Repräsentationen in Form semantischer Netzwerke verstanden werden können. Eine Relation, die durch ihren Typus – ein Prädikat – identifiziert werden kann, steht dabei im Mittelpunkt eines Wissensgefüges, daß einen Agenten mit einem Objekt, einem Adressaten und dem Zeitaspekt verbindet. In der Kommunikation kann durch Aktiv- oder Passivsatzbau ein Schwerpunkt auf bestimmte Komponenten eines Knotens dieses semantischen Netzwerkes gelegt werden.

Der Abstraktionsgrad stellt eine formale Unterscheidungsmöglichkeit von Vorstellungen dar. Insbesondere auch die Ausführlichkeit von berichteten Vorstellungen kann als Indikator für die Form des zugrundeliegenden Aussagengefüges genutzt werden. Nach Klinger (1978) besteht ein hoher Zusammenhang zwischen der Detailliertheit und der Lebhaftigkeit und Intensität von Vorstellungen.

Eine alternative Sichtweise auf Vorstellungen eröffnet sich vor dem Hintergrund der Wahrnehmungstheorie nach Neissers (1976). Neisser spricht von bestimmten kognitiven Schemata als denjenigen Faktoren der Wahrnehmung, die eine Antizipation wahrzunehmender Reizaspekte ermöglichen. Diese Schemata drücken eine Bereitschaft zur Wahrnehmung bestimmter Reize aus und werden bei ihm als Vorstellungen bezeichnet. Unterschiede in den Vorstellungen von Personen verweisen in diesem Sinn auf Unterschiede in der Bereitschaft zur Aufnahme bestimmter Informationen („differences in the kind of information they are prepared to pick up“ Neisser, 1976, S. 168). Wenn jemand also über eine Vorstellung zu einem Gegenstand verfügt, so sollte die damit verbundene erhöhte Bereitschaft eine niedrigere Schwelle für die Wahrnehmung von Aspekten dieses Gegenstandes im Vergleich zu jemandem ohne Vorstellung darstellen und zu einem Wahrnehmungsvorteil führen, wenn diese denn in der Realität auftreten. Es ergibt sich aus der Bereitschaft ein qualitatives Unterscheidungsmoment von Vorstellungen im Gegensatz zum quantifizierbaren Detailreichtum, da diese an die unter Umständen qualitativ unterschiedlichen Vorstellungsgegenstände gebunden ist.

Anderson (1981) schlägt in diesem Sinn 23 primäre Kategorien zur qualitativen, thematischen Beschreibung von Vorstellungen vor, die erst in zweiter Hinsicht durch die Anzahl der dabei angeführten Einzelheiten quantifiziert werden. In diesem Ansatz versteht man Vorstellungen eher analog-bildhaft. Dabei werden die Themen der innersubjektiven Verarbeitungssituationen in Relation zu korrespondierenden außersubjektiven Reizsituationen gesetzt (Tabelle 5).

Anderson wendet diese Kategorien im Rahmen einer Inhaltsanalyse von Vorstellungsberichten an. Dabei geht er in drei Schritten vor:

- a) Festlegung der Größe der Berichtsteile, die eine Untersuchungseinheit bilden
- b) Zuweisung der Kategorien
- c) Berechnung der Häufigkeit, mit der die Kategorien vergeben wurden

Allerdings führten die Erfahrungen mit diesem Vorgehen zu dem Schluß: „one of the most frustrating areas in imagery research is assessment“ (Anderson 1981, S. 93). Ein Grund dafür liegt vielleicht darin, daß die vorgeschlagenen Kategorien (Tabelle 5) nicht logisch unabhängig voneinander sind.

Tabelle 5 Aufstellung Andersons (1981) von Vorstellungen als Reiz- und Verarbeitungssituationen

Reizsituation	Verarbeitungssituation
Umgebung	Eigene Bewegung
Objekte	Merkmale eigenen Verhaltens
Merkmale von Objekten	Körperhaltung
Bewegung von Objekten	Anpassungsreaktionen von Sinnesorganen
Personen	Merkmale der Verarbeitung selbst
Merkmale von Personen	Körperteile
Sprache von Personen	Eigene Sprache
Bewegungen von Personen	Gedanken
Merkmale des Verhaltens	Gefühle
Verhaltensergebnisse	Somatische Sensationen
Räumlichkeit	Physiologische Zustände
Zeitlicher Verlauf	

So bilden beispielsweise Sprache und Bewegungen jeweils eine echte Untermenge der Merkmale von Personen, und Bewegungen lassen sich als solche nur im zeitlichen Verlauf verstehen. Durch diese Überschneidungen geht leider die Eindeutigkeit der Zuordnung verloren, da Mehrfachmitgliedschaften in den verschiedenen Kategorien möglich sind. Das vorgeschlagene Schema scheint deshalb nicht günstig zur Klassifikation von Vorstellungen und zur Datengenerierung geeignet. Offensichtlich bietet die sprachlich-formale Sichtweise auf Vorstellungen bessere Möglichkeiten zur Strukturierung des Gegenstandes.

Auf eine direkte Anbindung von Vorstellungen an den Wahrnehmungsprozeß verzichten Schönplug und Schönplug (1989), indem sie unter Vorstellungen „wahrnehmungsähnliche Erlebnisse ... als Alternativen zu den hier und jetzt herrschenden Weltzuständen“ (S. 112) verstehen, denen zur Unterscheidung von der Wahrnehmung kein unmittelbares Reizgeschehen vorangeht. Diese Loslösung von der unmittelbaren Realität kann eine von drei psychischen Funktionen erfüllen, die jedoch nicht klar getrennt sind, sondern sich vielmehr als Marken in einem Übergangsfeld zu vorzustellen sind:

1. Ästhetisches Vergnügen
2. Antizipation von Handlungszielen („praktische Wirkung“, S.110)
3. Vorspiegelung angenehmer, aber nicht erreichbarer Zustände (Phantasieren)

Das Übergangsfeld ist durch ein Gefälle von Realisierungsbedürfnis und Realisierbarkeit der Vorstellung bestimmt. Vorstellungen aus ästhetischem Vergnügen entbehren im Gegensatz zu Antizipation und Phantasien das Realisierungsbedürfnis. Ihre Realisierbarkeit ist für den Vorstellenden dementsprechend irrelevant. Die Vorspiegelungsfunktion unterscheidet sich von der Antizipation jedoch durch einen Mangel an Realisationsmöglichkeit bei vorliegendem Bedürfnis nach Verwirklichung. Vorstellungen, die man „einfach so“, passiv und ohne einen Anspruch der Verwirklichung wie beispielsweise bei der Lektüre eines Kriminalromans erfährt, scheinen durch die Verknüpfung mit einer Bewertung einer Erweiterung zu Vorstellungen zu erfahren, die potentiell äußerliche Aktivität mit dem Zweck der Verwirklichung nach sich ziehen können. Diese Bewertung als Grundlage für ein Realisierungsbedürfnis erfolgt vordergründig an einem internen Maßstab.

Wie kommt nun der Vorstellende zu einer Abschätzung der Realisierbarkeit, zu einem Abgleich mit der Wirklichkeit? Der Abgleich kann nur auf dem Weg der Wahrnehmung der Außenwelt vorgenommen werden. Es werden somit externe Kriterien herangezogen. Allerdings moderieren im Sinne Neissers Vorstellungen wiederum den Wahrnehmungsprozeß. Das hat zur Konsequenz, daß die Überprüfung der Realisierbarkeit durch die vorstellende Person nicht unabhängig von der zu prüfenden Vorstellung selbst vorgenommen werden kann. Vorstellungsbestätigende Realitätsaspekte können im günstigen Fall gerade aufgrund der Unterstützung durch die bestehenden Wahrnehmungsbereitschaft erfolgreich identifiziert und somit effizient antizipiert werden. Vorstellungen variieren in der wahrgenommenen Übereinstimmung mit der Wirklichkeit. Gewißheit über den Realitätsgehalt einer Vorstellung ergibt sich nur bei einer Erinnerung. Aus nicht-erlebten Vorstellungen, Phantasien, lassen sich zwar Erwartungen oder Überzeugungen ableiten, ob sich diese jedoch erfüllen oder jene zutreffend sind, bleibt prinzipiell offen.

Welche Aspekte der Vorstellung lassen sich nun bei Wünschen vorfinden? Zunächst scheint ein Wunsch eine Vorstellung zu implizieren. Liegt ein Wunsch vor, so muß auch eine Vorstellung existieren.. Beinhaltet jede Vorstellung aber auch jeweils einen Wunsch? Dies trifft offensichtlich nicht für die Vorstellungen oben genannten Schöpflugschen Typ 1 zu. Wird sich einer Vorstellung allein aus rein ästhetischem Vergnügen hingeeben, ohne daß man „es sehr gern hat“, so ergibt sich kein Wunsch. Dieses Potential tragen nur die Vorstellungen mit gesteigertem Realisierungsbedürfnis in sich. Vorstellungen müssen also als notwendige aber nicht hinreichende Bedingung für einen Wunsch angesehen werden.

Angenommen, Wünsche haben in Vorstellungen einen Oberbegriff, so kann die mentale Repräsentation als den *genus proximum* aufgefaßt werden. Die *differentia specifica* besteht dann im Realisierungsbedürfnis. Diejenigen Vorstellungen mit Realisierungsbedürfnis sollen Wün-

sche heißen, Vorstellungen ohne Realisierungsbedürfnis seien keine Wünsche. Die weiteren Unterscheidungen zu Vorstellungen können zur Differenzierung der so beschriebenen Wünsche genutzt werden. So lassen sich Erinnerungswünsche und frei phantasierte Wünsche unterscheiden, sowie realisierbare von nicht realisierbaren Vorstellungen trennen.

Greift man schließlich die Idee der sprachlich-formalen Codierung von Vorstellungen auf, so lassen sich Wünsche danach einteilen, auf welchen Knoten im semantischen Netzwerk die zugrundeliegende Vorstellung fokussiert: auf das Prädikat, also die zentrale Verbindung der semantischen Relation im Sinne des Ansatzes von Norman und Rummelhart (1975) oder auf ein Objekt. Eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit bietet der Adressat: Ist die Relation selbstbezogen, der Akteur also selbst Adressat, oder ist der Adressat ein anderer?

Werte

Ganz im Gegensatz zu den wenigen Äußerungen dazu, was unter einem Wunsch zu verstehen sei, sieht man sich zum Begriff Wert mit einer nahezu überbordenden Publikationsfülle konfrontiert. Einen ersten Überblick verschafft Kluckhohn (1962), indem er über 60 verschiedene Definitionen rezipiert und auf dieser Basis eine weitere aufstellt.

“A value is a conception, explicit or implicit distinctive of an individual or characteristic of a group, of the desirable which influences the selection from available modes, means, and ends of action.” (Kluckhohn 1962, S. 395).

Dieser Vorschlag stellt in erster Linie zwei Funktionen von Werten heraus: der Einfluß auf Handlungen sowie die Unterschiedlichkeit von Werten zwischen Personen oder Personengruppen. Damit wurde ein weiterer Explikationsversuch für den Begriff Wert unternommen, der mitnichten der letzte gewesen ist und vermutlich auch nicht sein wird. Den Grund für diese unübersichtliche Situation sehen Graumann und Willig (1983, S. 326) darin, daß „[d]er allgemeine Wertbegriff ... bei seiner Hereinnahme in unterschiedliche psychologische Forschungsprogramme eine je programmspezifische Interpretation erfahren“ hat. Sie selbst schlagen in diesem Zusammenhang die Verwendung der Bezeichnung *Werthaltung* oder *Wertorientierung* vor, um klarzustellen, daß Bezug auf eine psychische Disposition genommen wird. Die Einführung dieser Spezifikation entspricht der Sichtweise auf Werte als Maßstäbe, hier genauer personale, subjektive Maßstäbe.

Alternativ dazu können Werte als Objekte verstanden werden. Diese Perspektive ist die historisch ältere und besitzt starke Parallelen zu Nachbarwissenschaften der Psychologie wie Philosophie, Soziologie oder Ökonomie. Lewins Vorstellung vom Aufforderungscharakter der Dinge fällt beispielsweise in diese Denkrichtung. Festzuhalten ist der kognitive Aspekt von Werthaltungen. Das heißt Bewertungen stehen nicht für sich, sondern werden durch eine gedankliche Operation auf einen Gegenstand bezogen. Nach Parson (1962) ergeben sich dabei Vergleichsprozesse auf drei Ebenen. Eine kognitive Norm stellt die Gültigkeit der Bewertung sicher, mit Hilfe einer ästhetischen Norm wird die direkte Befriedigung, die dem Gegenstand entnehmbar zu sein scheint, beurteilt und schließlich wacht eine moralische Norm über den Einklang der Bewertung mit den bestehenden sozialen Normen. Dies Anwendung der verschiedenen Normaspekte ist die Grundlage von allgemeiner Orientierung, die sich in der Selektion von Alternativen oder der Wahl einer einzigen Alternative niederschlagen kann.

In einem moralphilosophischen Kontext, der hier nicht weiter ausgeführt werden soll, führt Lorenzen (1974) zur allgemeinen und formalen Begründungen von sozialen Normen ein Schema von acht Grundbegriffen ein (Tabelle 6).

Tabelle 6: Schema zur Identifikation des Wunsches in einem moralischen Kontext nach Lorenzen (1974)

Intellekt		Moral	
Meinung		Wollung	
Vorstellung		Begehrung	
Erinnerung	Phantasie	Drang	Wunsch

Intuitiv lassen sich die beiden verwendeten Bezeichnungen „intellektuell“ und „moralisch“ mit den psychologischen Termini „kognitiv“ und „motivational“ identifizieren.

Am stärksten handlungsverbunden ist die Wollung (Willensäußerung). Sie unterscheidet sich von einer Absicht dahingehend, daß Absichten auf die Folgen der Handlung bezogen sind, Wollungen jedoch auf die Handlungen selbst, für die gewisse beabsichtigte Folgen erwartet werden. Meinungen stellen Aussagen dar, für die sich der Äußernde als Proponent zu erkennen gibt. Die Meinungsäußerung stellt in diesem Sinn eine spezielle Wollung dar. Meinung und Wollung werden als Ergebnisse geistiger Tätigkeit verstanden, die in zwei Schritten produziert werden: der Vorbereitung und der eigentlichen Durchführung.

Tabelle 7: Prozeßschema zur Entstehung von Meinungen und Wollungen im Sinn Lorenzens (1974)

Vorbereitende Tätigkeit	Zwischenprodukt	Abschließende Tätigkeit	Produkt
Denken	Vorbereitetes Urteil	Urteilen	Meinung
Erwägen	vorbereitete Entscheidung	Entscheiden	Wollung

Gegenstand des Denkens sind hier Vorstellungen, die sich beispielsweise in Berichten über „nichtgegenwärtige Gegenstände“ (S. 30) manifestieren. Basis dieser Vorstellung sind entweder Erinnerungen als wahrheitsgemäße Beschreibungen tatsächlicher Ereignisse oder aber nicht wahrheitsgemäße Phantasien im Sinn von „nicht Tatsachenbezogenem“. Eine interne Unterscheidung zwischen Phantasie und Erinnerung läßt sich intern nicht vornehmen, dazu

muß ein externes Wahrheitskriterium hinzugezogen werden. Gegenstand des Erwägens sind Begehungen, die sich anhand unmittelbarer Handlungen sichtbar machen lassen: Annehmen oder Verweigern von Angeboten. Die zu einer Wollung führende Entscheidung wird in der Regel zwischen verschiedenen Begehungen getroffen. In Abhängigkeit davon, ob bei Handlungsausführung die zugrundeliegende Begehrung einsichtig ist oder nicht, kann man von manifesten oder latenten Begehungen sprechen. Für die Verknüpfung mit Normen erweist sich jedoch die Unterteilung unter dem Gesichtspunkt der Berechtigung wichtiger als die nach der Bewußtheit. Unter einem Normensystem versteht man ein System bedingter Imperative. Dieses beinhaltet sogenannte Übergangsregeln der Form:

wenn ein Tatbestand oder eine Situation vorliegt, dann gehe zum Imperativ über.

Ein Imperativ setzt sich aus einer imperativen (deontischen) Modalität und einer Aussage (Sollbestand), dessen Inhalt mit der Begehrung verglichen wird, zusammen.

Geeignete imperative Modalitäten sind:

- | | |
|--------------------|---------------------------------|
| (1) X ist geboten: | ΔX |
| (2) X ist verboten | $\Delta \neg X$ |
| (3) X ist erlaubt | $\nabla X = \neg \Delta \neg X$ |

Offensichtlich entspricht die Negation auf der Ebene einer Aussage nicht der Negation auf der Ebene des Gebotes. Deshalb führt die Negation des Gebotes, das sich auf eine negierte Aussage bezieht, nicht zum Gebot dieser Aussage, sondern zu einer vom Gebot verschiedenen Modalität „Erlaubnis“.

„Die Begehrung, X zu tun, läßt sich durch die Berufung auf ein Normensystem *rechtfertigen*, daß man sich auf ein Normensystem beruft, aus dem folgt, daß jeder, der in der Situation S ist, X tun darf – und durch den Nachweis, daß der Begehrende in der Situation S ist“ (Lorenzen 1974, S. 33).

Gerechtfertigte Begehungen sollen Bedürfnisse heißen, nicht gerechtfertigte heißen Scheinbedürfnisse. Auch hier, ähnlich wie bei Erinnerung und Phantasie, kann intern zwischen beiden Begehungen nicht unterschieden werden, vielmehr muß ein externes Normkriterium herangezogen werden, um zwischen anerkanntem Bedürfnis, Drang und willkürlichem Wunsch zu trennen. Phantasie und Wunsch haben demnach gemein, psychische Zustände zu sein, die sich vorläufig der Konfirmation durch jeweilige Außenkriterien, als solches dienen die Wahrheit oder eine vorliegende Norm, entziehen. Lorenzen bezeichnet sie deshalb als subjektgebunden. Allerdings muß auf den Umstand hingewiesen werden, daß Lorenzen den Vorschlag zur Verwendung von Drang und Wunsch als Bezeichnung für Bedürfnisse und Schein-

bedürfnisse in dem Bewußtsein vornimmt, „sich vom traditionellen Sprachgebrauch zu distanzieren“ (1974, S. 34). Insbesondere von Realisierungsmöglichkeiten wird in diesem Kontext abstrahiert. Es wird vielmehr ein allgemeiner Rahmen für Aussagen über die Verträglichkeit von Bedürfnissen mit einem Normensystem vorgeschlagen. Ein Wunsch im Sinn Lorenzens konfliktiert somit nicht notwendigerweise mit einem Normensystem, eine Prüfung der Konformität steht einen Wunsch überhaupt erst noch an. Vor diesem Hintergrund ergeben sich Werthaltungen erst aus dem Zusammenspiel von zwei Komponenten, Wunsch und Norm.

Die Werthaltungen lassen sich nach ihrer empfundenen Wichtigkeit unterscheiden, die man auch mit Zentralität oder Ich-Beteiligung bezeichnet (ego-involvement, dazu Schneider 1976). Die Frage, ob die Wichtigkeit einer Werthaltung nur durch eine der beiden Komponenten allein bestimmt wird, oder ob sie ebenfalls ein Interaktionsprodukt von Wunsch und Norm darstellt, ist nicht leicht zu beantworten. Eine Antwort hängt stark von der Form der Operationalisierung der Wichtigkeit ab. Bedeutet Wichtigkeit, daß eine Werthaltung relativ häufig zur Vermeidung von Konflikten mit dem sozialen Umfeld benutzt wird, oder bezieht sich die Wichtigkeit auf den Grad der Befriedigung, sofern der Werthaltung durch die Umwelt entsprochen wird?

Eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit von Werthaltungen liegt darin, diese entweder als Selbstzweck (terminal value) oder als Mittel zum Zweck (instrumental value) zu verstehen, eine Perspektive, die Rokeach (1972) im wohl populärsten psychologischen Ansatz zu Werthaltungen einnimmt. Dabei geht Rokeach davon aus, daß instrumentelle Werte sprachlich durch Verben ausgedrückt, während terminale Werte in Form von Substantiven kommuniziert werden. Zumindest das „Rokeach Value Survey“, ein häufig benutztes Instrument zur Bestimmung von Werthaltungen, ist dementsprechend aufgebaut. Ob die Wortwahl in der Alltagssprache auf diesen Unterschied abgestimmt ist, sei jedoch dahingestellt.

Ziele

In seinem Ansatz zur Entscheidungstheorie führt Jungermann (1998) zwei Gruppen von Komponenten einer Entscheidungssituation an: Ereignisse, Optionen und Konsequenzen als externe Komponenten und sowie die internen Komponenten Ziele und Gründe.

Die internen Komponenten haben eine Auswahlfunktion bezüglich der - einen Möglichkeitsraum aufspannenden - externen Komponenten. „Durch seine Ziele begrenzt der Entscheider den ‚Möglichkeitsraum‘, aus der ‚grand world‘ *aller* Möglichkeiten wird die ‚small world‘ *relevanter* Möglichkeiten.“ (Jungermann 1998, S. 22). Ziele werden hinsichtlich zweier Merkmale, Abstraktionsgrad und Handlungsverbundenheit, unterschieden. Abstrakte Ziele bezeichnet Jungermann als Werte, für die das zweite Merkmal, Handlungsbezug, nicht relevant ist. Handlungsbezug dient in diesem Zusammenhang allein zur Unterscheidung konkreter Ziele. „Ziele, die nicht mit konkreten Handlungen verbunden sind, werden als Wünsche bezeichnet; konkrete Ziele, die an spezifische Handlungen gebunden sind, werden als Absichten bezeichnet.“ (Jungermann 1998, S. 22).

Ford (1992) betont zwei Aspekte, unter denen persönlichen Ziele betrachtet werden können: Inhalt (content) und Verlauf (process). Der Zielinhalt beschreibt die zu erreichenden oder zu vermeidenden Folgen. Der Zielverlauf bezieht sich auf die Ausrichtung, die nötig ist, um die entsprechenden Folgen eintreten zu lassen. Als erster Schritt der Ausrichtung ist die Auswahl relevanter Folgen, also die Zielsetzung, anzusehen.

Um diese Aspekte fassen zu können, schlägt Ford ein Schema vor (Tabelle 8).

Tabelle 8: Das von Ford (1992) vorgeschlagene Schema zur Untersuchung des Einflusses der Inhalte und des Verlaufs von Zielen

		Untersuchungsniveau	
		Einzelsituation	zwischen Situationen
Zielinhalt	ein Ziel	Taxonomie von Zielen	
	mehrere Ziele	Konkordanz versus Konflikt	Balance versus Imbalance
Zielaufnahme		Setzung	Stabilität

Den Kern dieses Begriffsschemas stellt eine Taxonomie von Zielen dar, aus der alle weiteren Begriffe beinhaltenden abgeleitet werden, die sich auf Relationen von Zielen beziehen.

Mit ihrer Taxonomie versuchten Ford und Nichols (1987) zwei Kritikpunkte auszuräumen, die sie bisherigen Ordnungssystemen vorhalten. So werden die Ansätze Murrays (1938) und McDougalls (1933) als tautologische Listen mit geringem Erklärungswert kritisiert, da nicht zwischen Verhaltensmuster selbst und den erhofften Folgen des jeweiligen Verhaltens unterschieden wird. Bei den Entwürfen Maslows (1970) und McClellands (1985) wird dagegen Spezifität vermisst: zwar läge bei diesen beiden Ansätzen eine große Vielfalt der Ziele in einer überschaubaren Anzahl von dort postulierten motivationalen Kategorien, aber eine handlungsrelevante Konkretisierung müßte noch vorgenommen werden. Die unter Berücksichtigung dieser Mängel aufgestellte Taxonomie mit 24 Kategorien in 2 x 3 Hauptklassen wollen die Autoren allerdings in erster Linie als heuristisches Instrument verstanden wissen (Tabelle 9).

Tabelle 9: Taxonomie persönlicher Ziele nach Ford und Nichols (1987)

Personeninterne Folgen	
Affektive Ziele	Unterhaltung Ruhe Glücklichsein Körperliche Anreize Körperliches Wohlbefinden
Denkziele	Erkundung Verständnis Originalität Positiver Selbstwert
Selbststrukturierende Ziele	Integrität Transzendenz
Folgen für die Personen-Umgebungsbeziehung	
Ziele mit Betonung des Selbst in sozialer Beziehung	Einzigartigkeit Selbstbestimmung Überlegenheit Erringen von Ressourcen für sich selbst
Soziale Beziehungen	Zugehörigkeit Soziale Rolle Fairness Vergabe von Ressourcen
Konkrete Aufgaben	Fertigkeiten Kreativität Lebensführung Materieller Besitz Sicherheit

Schließlich legt Ford (1992) ausgehend vom Zielbegriff die Basis zu einer dynamischen Betrachtung der Zielverfolgung und entwickelt dabei eine Reihe von weiteren psychologischen

Konstrukten. Ziele erhalten demnach erst in Interaktion mit Emotionen und persönlichen Wirkungsüberzeugungen (personal agency belief) einen Handlungsbezug. Eine persönliche Wirkungsüberzeugung ergibt sich aus der Kombination von interner Fähigkeitsüberzeugung (capability belief) und Überzeugung zu externen Randbedingungen (context belief). Unter einer Absicht (intention) wird ein Ziel verstanden, das mit einer hohen individuellen Bedeutung versehen ist und für dessen Erreichen eine instrumentelle Handlung tatsächlich ausgeführt oder aber zumindest vorbereitet wird. Die Person geht dabei eine genau bestimmte Selbstverpflichtung (specific commitment) hinsichtlich des Zieles ein. Ziele, die von einer Person hohen Wert, das heißt oberhalb einer individuellen Schwelle der Bedeutung, versehen werden, heißen aktuelle Anliegen (current concerns), wenn sich noch keine Verknüpfung mit einem bestimmten Verhalten ergibt. Eine verhaltensbeeinflussende Rolle haben aktuelle Anliegen durch einen Beitrag am Handlungsaufbau (selective organizing function) inne. Dieser Anteil am Handlungsaufbau wird allerdings nur vage metaphorisch durch „Herstellen von Truppenbereitschaft“ umschrieben („troops‘ to ‘stand by‘ for possible action“, S.115). Es besteht zwar eine Selbstverpflichtung, diese trägt jedoch allgemeinen Charakter (general commitment). Fällt die Antizipation der begleitenden Emotion günstig aus, so geht die Person eine Selbstverpflichtung ein und das Ziel wird zum aktuellen Anliegen. Findet eine Person darüber hinaus zu der Überzeugung, in Richtung des Zieles wirken zu können, so entsteht daraus eine Absicht und es kann schließlich zum Handlungsvollzug kommen.

Für Wünsche wird angenommen, daß sie Ziele darstellen, aus denen sich weder eine Absicht noch ein aktuelles Anliegen entwickelt. Als Grund dafür, daß ein Wunsch nicht zum Ziel für eine Handlungsaufnahme wird, liegt mindestens eine von drei Situationen vor:

- a. stark hemmende Emotionen (Furcht oder Schuldgefühl)
- b. allgemeine Beurteilung als unrealistisch
- c. relative Beurteilung als unrealistisch:
(nicht erreichbar angesichts der aktuellen Möglichkeiten der Person und den situativen Gegebenheiten)

In diesem Sinn sind Wünsche nur für das Erleben, beispielweise Beobachtung und Denken, relevant, nicht aber für aktuelles Verhalten und aktuelle Handlung.

Westermann und Heise (1990) geben bei ihrer Darstellung des kognitiven motivations-psychologischen ACT*-Ansatzes von Anderson („adaptive control of thought“, Anderson 1983) die Bedeutung von Zielen als unmittelbar verbunden mit gegenwärtiger Handlung („immediate goals of current behavior“, Anderson 1983, S. 310, zitiert nach Westermann und Heise, 1990, S. 303) wieder. Dem stehen Oberziele („policies“), die keine direkte Beziehung zum gegenwärtigen Verhalten besitzen, sowie Bedürfniszustände („states“) gegenüber. Bedürfnisse

und Oberziele stellen in diesem Kontext selbst keine Ziele dar, beide Aspekte können jedoch eine Zielwahl beeinflussen.

Einen ähnlichen Ansatz zu Thema Ziele im Rahmen eines Handlungsablaufes verfolgen Gollwitzer und Malzacher (1990). Es werden vier qualitative Phasen einer Handlung unterschieden. Für die erste, prädezyonale Phase wird eine Repräsentation von konkurrierenden Wünschen angenommen, ohne daß Gollwitzer und Malzacher jedoch spezifizieren, was denn genau unter dem Begriff „konkurrierenden Wünschen“ zu verstehen ist. Wünschen werden mit einem Prioritätswert auf der Basis der Attraktivität und der eingeschätzten Realisierbarkeit versehen. Diese beiden Komponenten der Beurteilung ähneln denen der bekannten Wert x Erwartungsmodellen, die auf Bayes zurückgehen und in der Psychologie durch Lewin eingeführt wurden, zur Präferenzbildung für eine Entscheidung zwischen Alternativen. Hier ist allerdings nicht ausdrücklich von einem multiplikativen Zusammenhang der beiden Komponenten die Rede. Eine Konfliktauflösung zwischen verschiedenen Wünschen zur Herstellung von Handlungsfähigkeit wird durch eine Entscheidung für die Realisierung eines der Wünsche möglich. Durch die dafür von Gollwitzer und Malzacher verwendeten Bezeichnung „bilden ... einer Zielintention“ (1990, S. 426) wird deutlich, daß hier Wünsche in erster Linie potentielle Ziele darstellen, also eine Vorrat für etwas, das erst innerhalb eines Handlungsablaufes Sinn erhält. Weiterhin werden zwar die Funktionen der Zielintention wie die Sicherstellung der Selbstverpflichtung (commitment) erwähnt. Welche Prinzipien bei der Entscheidung für eine bestimmte Wunschrealisierung walten, bleibt leider unausgeführt. Die nicht gewählten Wünsche sind somit für die drei weiteren Phasen (2. postdezyonale-präaktionale Phase: Planung, 3. aktionale Phase: Handlungsvollzug und 4. postaktionale Phase: Handlungsbewertung) irrelevant.

Heckhausen und Kuhl (1985) stellen in Übereinstimmung zu dem bereits durch das Gollwitzer-Malzacher-Modell vermittelten Eindruck fest, daß über den konkreten Prozeß der Zielwahl wenig Erkenntnisse vorliegen. Darüber hinaus bleibt bisher das Phänomen unerörtert, daß die Verwirklichung einiger möglicher Ziele nie in Angriff genommen wird, obwohl sie über die Zeit offensichtlich persistieren. Sie schlagen deshalb zu diesem Thema ein Verlaufsmodell vor, das von der Wunschentstehung bis zur Handlungsaufnahme reicht. Den Anfangspunkt dieses Prozesses bildet der Moment, in dem „etwas“ mit einem Wert in Verbindung gebracht wird (“something has acquired a value”, S. 135). Damit ist ein Wunsch im Sinne Heckhausen und Kuhls nur durch einen Wert spezifiziert. Eine offensichtlich angenommene zweite Komponente (etwas – “something“) entbehrt einer Erläuterung, die in diesem Kontext jedoch sehr hilfreich wäre.

Der aus „etwas“ und einem Wert resultierende Wunsch ist die offensichtliche Eingangsinstanz des postulierten Prozeßmodells (Abbildung 9, S. 78). Allerdings wird das Ergebnis des im weiteren beschriebenen Prozesses zur Erläuterung dessen benutzt, was als Eingangsgröße für den Prozeß dient. Für Wünsche ist demnach wesentlich, daß sie sich auf Handlungsziele beziehen: „... the object of wishes ... has been termed goal We define goal as the molar end-state whose attainment requires action by the individual pursuing it.” (Heckhausen und Kuhl, 1985, S. 137f). In einer Abfolge von Prüfschritten stellt sich dieses „etwas“ in Verbindung mit einer positiven Bewertung als Wunsch heraus. Nach einer positiven Selbstzuschreibung des Vermögens, diesen Wunsch zu verwirklichen, entsteht ein Bedürfnis (want³), das wiederum auf seine Bedeutsamkeit geprüft wird. Diese Bedeutsamkeitsprüfung läßt sich in eine Wert- und eine Erwartungskomponente einteilen. Dabei werden die Gelegenheit, der Zeitaspekt sowie die Mittel der Erwartungsinstanz zugerechnet, während die Wichtigkeit und die Dringlichkeit zur Wertinstanz zählen (opportunity, time, importance, urgency, means: OTIUM – lat.: Muße). Die Kontrolle wird zunächst für die Zukunft vorgenommen und mündet bei Erfolg in die Umwandlung des Bedürfnisses in eine Absicht. Sind auch die letzten beiden Instanzen, die aktuelle Bedeutsamkeitsprüfung und die Kontrolle des Handlungsplanes durch die Selbstkontrolle erfolgreich, entsteht ein handlungsauslösender Anstoß (haA, action-launching impulse) und die Handlung wird ausgeführt (siehe Abbildung 9, S. 78).

Von besonderem Interesse ist hier die Möglichkeit, die im Rahmen des Prozeßmodells für das Scheitern der Potenzprüfung eines Wunsches konstruiert wird. Dieser Fall wird mit Anfangsschleife (top spin) beschrieben. Die Grundannahme ist, daß ein Wunsch persistiert, auch wenn er nicht in ein Bedürfnis (want) umgewandelt werden kann. Es kommt dann zu einer Schleife zwischen der Instanz der Zurückweisung wegen zu gering eingeschätzter Potenz und der Instanz wiederholter Prüfung aufgrund des hohen Wertes, die prinzipiell endlos laufen kann und allein biologisch terminiert ist.

Diese Anfangsschleife bindet demnach jedoch keine bewußte Aufmerksamkeit, sondern findet unbewußt statt. Da diese Schleife von Potenzprüfungen langfristig doch noch erfolgreich sein kann und ein so weiterbestehender Wunsch letztlich zu einem durch Handeln erreichbaren Ziel werden kann, stellt die Anfangsschleife eine Form des Hoffens dar.

Es wird eine Verbindung zu der oben bereits angesprochenen Wahrnehmungstheorie Neissers (1967) gezogen. Die Anfangsschleife erhöht das Aufmerksamkeitsniveau gegenüber Informationen, die zur Wunscherfüllung führen können.

³ Etwas verwirrend ist der Verweis auf Peters (1958) zur Klärung des Begriffs “want”. Im Nachdruck der Arbeit von 1960 wird “want” an drei Stellen allerdings ohne Explikation des Begriffs aufgeführt. Diese findet man vielmehr bei Peters (1970).

Allerdings sind diese Überlegungen zur Anfangsschleife ohne Berücksichtigung von Kapazitätsgrenzen vorgenommen worden. Da hier der Bewertungsprozeß offensichtlich irreversibel zu sein scheint, jeder Wunsch jedoch eine gewisse Wahrscheinlichkeit des Scheiterns an der ersten Prüfinstanz aufweist, kann nicht ausgeschlossen werden, daß eine Person ihr gesamtes kognitives Potential in die unbewußte Aufrechterhaltung von Anfangsschleifen investiert und somit Gefahr läuft, seine Handlungsmöglichkeit einzubüßen. Entweder treten Wünsche, wie Heckhausen und Kuhl sie verstehen, sehr selten auf oder sie sind schon sehr gut für die weiteren Prüfschritte geeignet. Da es jedoch nicht der Alltagserfahrung entspricht, daß etwas, das man hoch bewertet, sich auch gut verwirklichen läßt, sollte die Anfangsschleife um das Abbruchkriterium durch die Entwertung des „etwas“ ergänzt werden. Dies würde auch im Einklang zu Ergebnissen der Dissonanztheorie im Sinne des Äsopschen Fuchs stehen, der die zunächst attraktiven Trauben aufgrund nachgewiesener Unerreichbarkeit als sauer deklarierte, um nicht endlos vergeblich nach ihnen springen zu müssen. Da das Modell auf die Zielentstehung im Rahmen einer kybernetischen Handlungstheorie fokussiert, und Wünsche offensichtlich in erster Linie als Hilfskonstrukt für diesen Zweck dienen, wäre ein alternativer Ansatz sicherlich eine bessere Gelegenheit zur Explikation des Begriffs Wunsch.

Schließlich stellt die unspezifische Eingangsgröße, die in Abbildung 9 durch den vage gepunkteten Eingangspfeil illustriert wird, einen Mangel des Ansatzes dar. Naheliegender scheint doch, daß man über eine mehr oder weniger konkrete mentale Repräsentation dessen verfügt, was man sich wünscht und zu welchem man ein Bedürfnis verspürt. "Properly speaking, the term 'want' implies that a person knows what he wants." (McGuiness, 1957).

Deshalb scheint es fruchtbarer auf das Konstrukt Vorstellung als Oberbegriff zur Explikation des Begriffs Wunsch zurückzugreifen und auf eine direkte Anbindung an Ziele im Rahmen der Begriffsbildung zu verzichten.

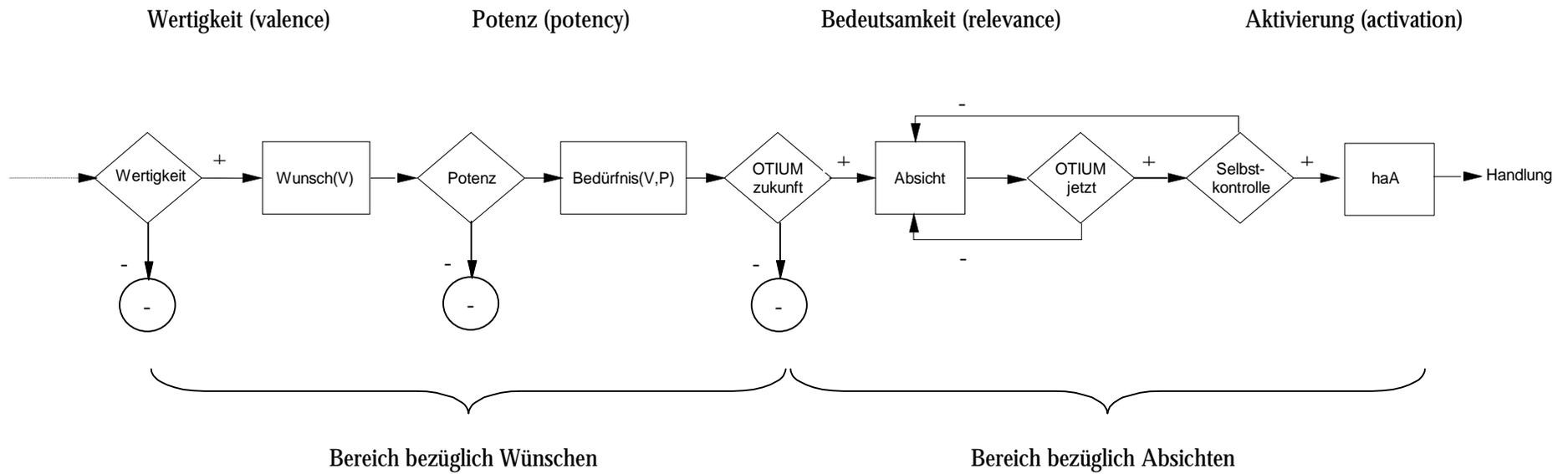


Abbildung 9: Ablaufdiagramm des Entwicklungsprozesses vom Wunsch zur Handlungsaufnahme nach Heckhausen und Kuhl (1985)

Motivation und Emotion

Hinsichtlich des Verhältnisses von Motivbezeichnungen und Gefühlsworten wird bei Laucken und Mees (1996) den Sprachsymbolen für Emotionen ein höherer Abstraktionsgrad zugeschrieben. Während ein Motiv konkret mit einer ausgeführten Handlung verbunden ist, erleichtern Ausdrücke von Gefühl das Verständnis für unterschiedliche Handlungen oder liefern eine Erklärung. In Motivbezeichnungen kann umgangssprachlich das Ziel der jeweiligen Handlung mit der Bewertung im Sinn einer Emotion verknüpft sein („Freizeitvergnügen“).

Der allgemeinere Charakter von Gefühlsworten wird daran deutlich, daß mehrere Handlungsziele mit demselben Gefühlswort denkbar sind, wie bei „Abenteuerlust“ und „Wanderlust“, ein einzelnes Ziel jedoch kaum mit mehreren verschiedenen Gefühlsworten bewertet wird. Diese Überlegungen betreffen handlungsbegleitende Emotionen. Gibt es eine Verbindung von Emotionen zur Handlung auch außerhalb der Vollzugsituation?

Ein Vorschlag zum Verständnis dieser Beziehung ergibt sich aus der Analogie von Emotionen zur Handlungsmotivation innerhalb des allgemeinen Ablaufes einer Handlung. In diesem Sinn ist Abwesenheit der Handlung das Kriterium, um Motivation von Emotion zu trennen, beiden Prozessen ist gemein, daß in der jeweiligen Situation Ziele vorhanden sind.

Motivation	Emotion
⇓	⇓
Handlung	keine Handlung
⇓	⇓
Ziel	Ziel

Selbst wenn eine Person nicht in der Lage ist, eine Handlung auszuführen, so kann eine Zuordnung der gewählten Ziele zu einer Klasse potentieller Handlungen vorgenommen werden. In diesem Sinn kann das Klassifikationsschema von Ortony, Clore und Collins (1988), spezifiziert von Mees (1991), verstanden werden. Der merkmalsorientierte Zweig ist am wenigsten mit Verhalten verbunden und soll nicht weiter Gegenstand von Erörterungen sein, da hier der Eindruck von gegebenen Merkmalen im Vordergrund steht. Von Interesse ist sind dabei die beiden Zweige des Klassifikationsbaumes, die sich auf Ziele und Normen beziehen (Abbildung 10).

Die Betrachtung des Zielzweiges führt primär zur Unterscheidung zwischen dem Adressaten, dem Fühlenden versus einem anderen. Dieser Vorschlag der Differenzierung deckt sich mit dem schon in der empirischen Literatur zu Wünschen Hervorgebrachten. Neu ist hier der Aspekt der Urheberschaft von Verhalten, im Schema mit Attributionsemotionen bezeichnet.

Für die Wünsche läßt sich ebenfalls die Unterscheidung treffen, ob der Wünschende in der Zukunft den Wunsch potentiell selbst erfüllen kann, oder ob der Wunsch auch zukünftig außerhalb seiner Kontrolle liegen wird.

Möglicherweise kann zur Beschreibung von Gefühlen auf das Schema von Ortony, Clore und Collins auch angesichts der bekannten, auf Wundt zurückgehenden Emotionsdimensionen Lust, Stärke und Dominanz verzichtet werden. Die drei größten Wünsche könnten allgemein durch Gefühle von Lust mit hoher Stärke umschrieben werden. Mit Hilfe der Dominanzdimension wäre es möglich, Unterschiede in der Zugänglichkeit der Wunscherfüllung durch den Wünschenden selbst zu fassen. Sollte sich eine Person in der Lage sehen, sich einen Wunsch selbst erfüllen zu können, sollte dieser Wunsch mit einem dominanteren Gefühl verbunden sein, als es der Fall ist, wenn diese die Wunscherfüllung außerhalb ihrer Kontrolle vermutet.

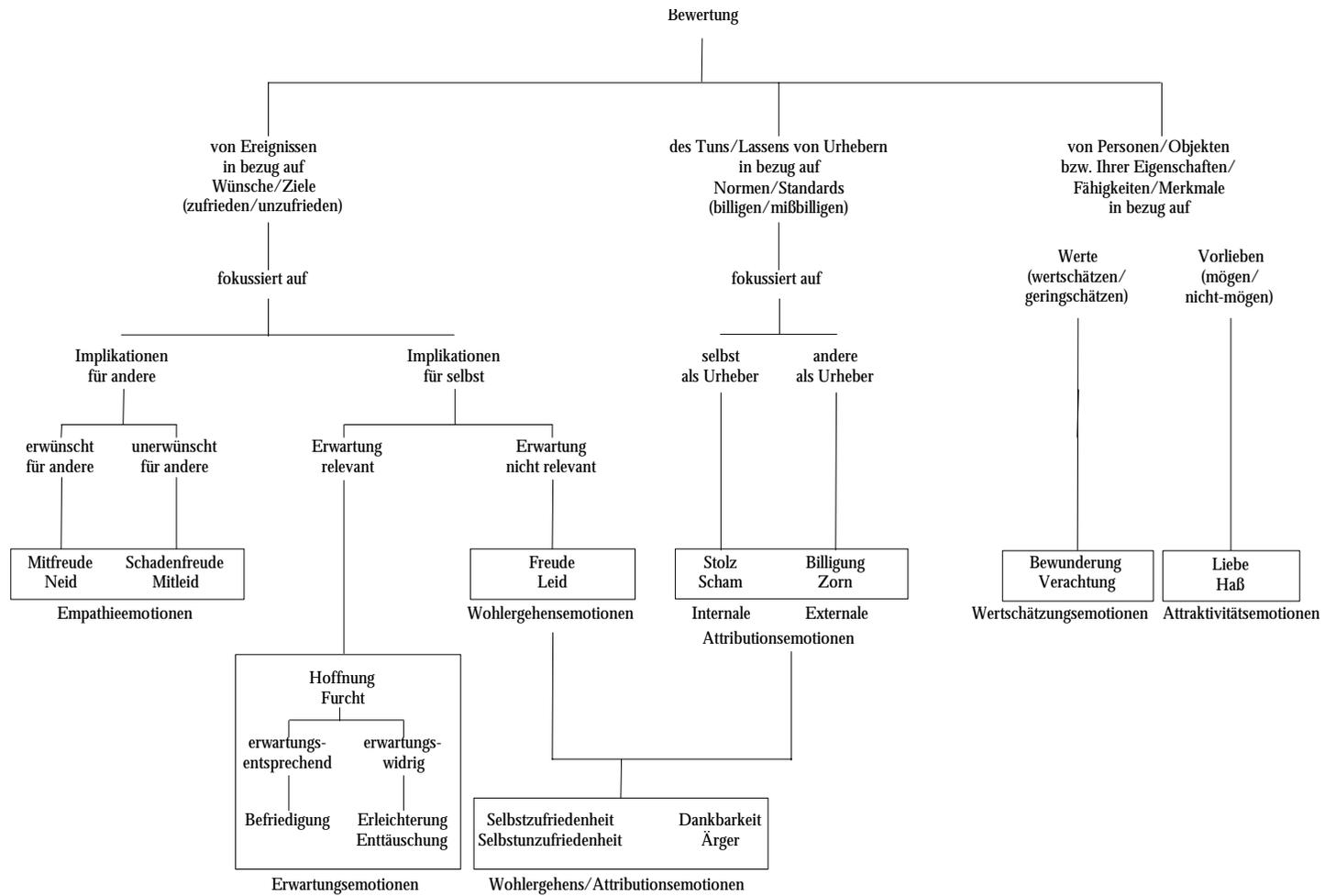


Abbildung 10: Klassifikation von Emotionen von Ortony, Clore und Collins (1988, nach Laucken und Mees 1996, S. 26)

Aufgrund evidenter körperlicher Begleiterscheinungen von Gefühlen meinen die Proponenten einer psychologischen Forschungsrichtung, die Ursache für Emotionen in spontanen physiologischen Prozessen sehen zu können. Sehr einflußreiche Annahmen in diesem Sinn sind die James-Lang-Hypothese oder das Trieb-Reduktionsmodell nach Hull, aber auch die Freudsche Psychoanalyse. Emotionen werden als eigenständige Erlebnisqualität verstanden und explizit dem Denken gegenübergestellt. Diese Überlegungen sind durch die Sichtweise geprägt, daß Gefühle rationalem Handeln im Weg stehen und vom Standpunkt behavioristischer Lerntheorie beispielsweise eine Störquelle darstellen. Demgegenüber vertrat insbesondere Leeper (1965, 1970) die Auffassung, daß Emotionen eher konstruktive Funktionen im Rahmen der Motivation von Handlungen einnehmen. Plutchnik (1970) versucht Gefühlsworte mit entsprechendem Verhalten und Funktionen dieses Verhaltens zu illustrieren. Es werden vier durch Gefühl, Verhalten und Funktion gekennzeichnete Dimensionen mit den Polen Schutz versus Zerstörung, Fortpflanzung versus Mangelwahrnehmung, Einverleibung versus Zurückweisung und Erkundung versus Neuausrichtung angenommen (Tabelle 10).

Tabelle 10: Plutchniks (1970) Schema der Beziehung von emotionalem Erleben zu Verhalten und die damit verbundene mutmaßliche Funktion

Introspektive	Verhalten	Funktion
Furcht, Schrecken	Zurückziehen, Flucht	Schutz (protection)
Ärger, Wut	Angreifen	Zerstörung (destruction)
Spaß, Verzückung	Sex	Fortpflanzung (reproduction)
Trauer	Kontaktverlieren	Mangelwahrnehmung (deprivation)
Gier	Essen	Einverleibung (incorporation)
Ekel	Erbrechen, Ausscheiden	Zurückweisung (rejection)
Aufmerksamkeit	Fühlen	Erkundung (exploration)
Überraschung	Unterbrechen	Neuausrichtung (orientation)

Allerdings mutet dieser Aufstellung etwas biologistisch an. Nur hinsichtlich der Gefühlsbeschreibungen ist sie für den homo sapiens spezifisch, die angeführten Verhaltensweisen und die zugeschriebenen Funktionen beobachtet man mit Sicherheit auch bei Tieren. Noch deutlicher wird dies mit der Sichtweise, Sex als Prototyp von Spaß und Verzückung zu wählen. Bei Tieren entspricht vielleicht die Häufigkeit von Sex der von Spaß. Bei menschlichen Wesen sollte jedoch Hoffnung bestehen, daß die Biographie mit so vielen freudigen Ereignissen ge-

füllt ist, daß die darin enthaltene Menge sexueller Betätigungen unter dem Gesichtspunkt der Ausführungsfrequenz eher marginal ausfällt. Eine derartig biologistische Sichtweise führt nicht zu Kriterien der Differenzierung von Wünschen. Aus diesem Grund trennt Peters (1970) Gefühle wie Hunger oder Durst von Emotionen und stellt heraus, daß Emotionen mit einer bestimmten Klasse von Kognitionen, Abschätzungen (appraisals) externaler Situationen, verbunden sind. Ein gewichtiges empirisches Argument für diese Sicht auf Emotionen brachte die wohlbekannte Studie von Schachter und Singer (1968), in der bei Versuchspersonen unter unspezifischer körperlicher Erregung unterschiedliche Gefühlsqualitäten in Abhängigkeit von der experimentell kontrollierten kognitiven Situationseinschätzung hervorgerufen werden konnten. Nicht zu vernachlässigen ist in diesem Zusammenhang die Debatte von Zajonc (1980, 1984) und Lazarus (1983, 1984) zum Verhältnis von Affekt und Kognitionen.

Bei Berkowitz (1993a) findet sich eine von ihm selbst als kognitiv-neoassoziationistisch bezeichnete Perspektive emotionaler Zustände als assoziative Netzwerke, in dem Gefühle, physiologische und motorische Reaktionen, sowie Gedanken und Erinnerungen verbunden sind. Für die Verknüpfungen von Teilsystemen innerhalb dieses Netzwerkes werden dabei Unterschiede angenommen. Dies wird durch die vielfach berichteten niedrigen globalen Korrelationen zwischen Messungen von Teilsystemen eines solchen Netzwerkes durch beispielsweise Blutdruckmessung, introspektive Berichte, Beobachtung offener Handlungen und dergleichen indiziert. Diese unbefriedigende Aufklärung von Zusammenhängen unter emotionsverbundenen oder zumindest emotionsbegleitenden Phänomenen gibt Raum für verschiedene Erklärungsmodelle der Emotionsentstehung. Die James-Lange-Hypothese sieht Emotionen als Folgen automatischer somatischer Prozesse, die erst in zweiter Linie kognitiv verarbeitet werden. Für kognitivistische Psychologen wie beispielsweise Lazarus (1984) steht am Anfang des Emotionsaufbaus ein kognitiver Akt, dem sich somatische Vorgänge anschließen. Beide Sichtweisen lassen sich bei geeignetem Vorgehen empirisch stützen. Dabei weisen beide Ansätze die Gemeinsamkeit auf, daß sie jeweils ein psychisches System bei der Emotionsentstehung betrachten. Berkowitz fragt demgegenüber: "are one or more psychological systems involved in emotions?" (1993b, S. 184).

Am Beispiel der Ärgerentstehung erläutert Berkowitz (1993a) einen zweistufigen Prozeß der Emotionsentstehung. Bei Auftreten eines aversiven Reizes läuft zunächst eine auf basalen Assoziationen beruhende primitive, automatische Verarbeitung ab, bei der schon eine Entscheidung zwischen fight- oder flight-Tendenzen vorbereitet wird. Das Ergebnis dieser auf niedrigem Niveau vermuteten Verarbeitung mündet entweder in rudimentärem Ärger oder in rudimentärer Furcht. Dieser Zustand bildet eine Eingangsgröße in die Verarbeitung auf höhe-

rem Niveau, bei der Kognitionen wie Merkmalszuschreibung, Folgenerwartungen, Normen oder Prototypen die Ausdifferenzierung der eigentlichen Emotion beeinflussen.

Wendet man dieses Ablaufschema auf das Interview mit offenen Befragungssituationen an, so wird erwartet, daß der vorgetragene Instruktionstext bezüglich der Wünsche einen starken affirmativen Reiz darstellt, der bei den Befragten in der Verarbeitungsstufe auf niedrigem Niveau automatisch ein rudimentäres Glücksgefühl hervorruft. Die Repäsentation, die Auswahl und die Nennung der drei persönlichen Wunschinhalte sind dann Verarbeitungsprozesse des höheren Niveaus. Entsprechend der individuellen Ausführung dieser kognitiven Operationen entsteht eine bestimmte Emotion. In der Regel sind die begleitenden Gefühle positiver Natur.

Durch die Befragungsform wird ein positiver Einschätzungsprozeß evoziert, für den die Befragten eine für sie relevante Vorstellung produzieren. Im Gegensatz zu einem experimentellen Vorgehen, bei dem kontrollierte Stimuli präsentiert und die Einschätzungen gemessen werden, denn eine Einschätzung folgt eigentlich der Wahrnehmung, wird hier die Einschätzung in gewisser Hinsicht kontrolliert und eine Vorstellung gemessen. Der Vorgang läuft somit in der umgekehrten Reihenfolge ab. Unter der Annahme, daß der Einschätzungskomplex invariant gegenüber der Abfolge ist, stellen persönliche Wünsche einen Indikator für den individuellen Einschätzungsapparat dar.