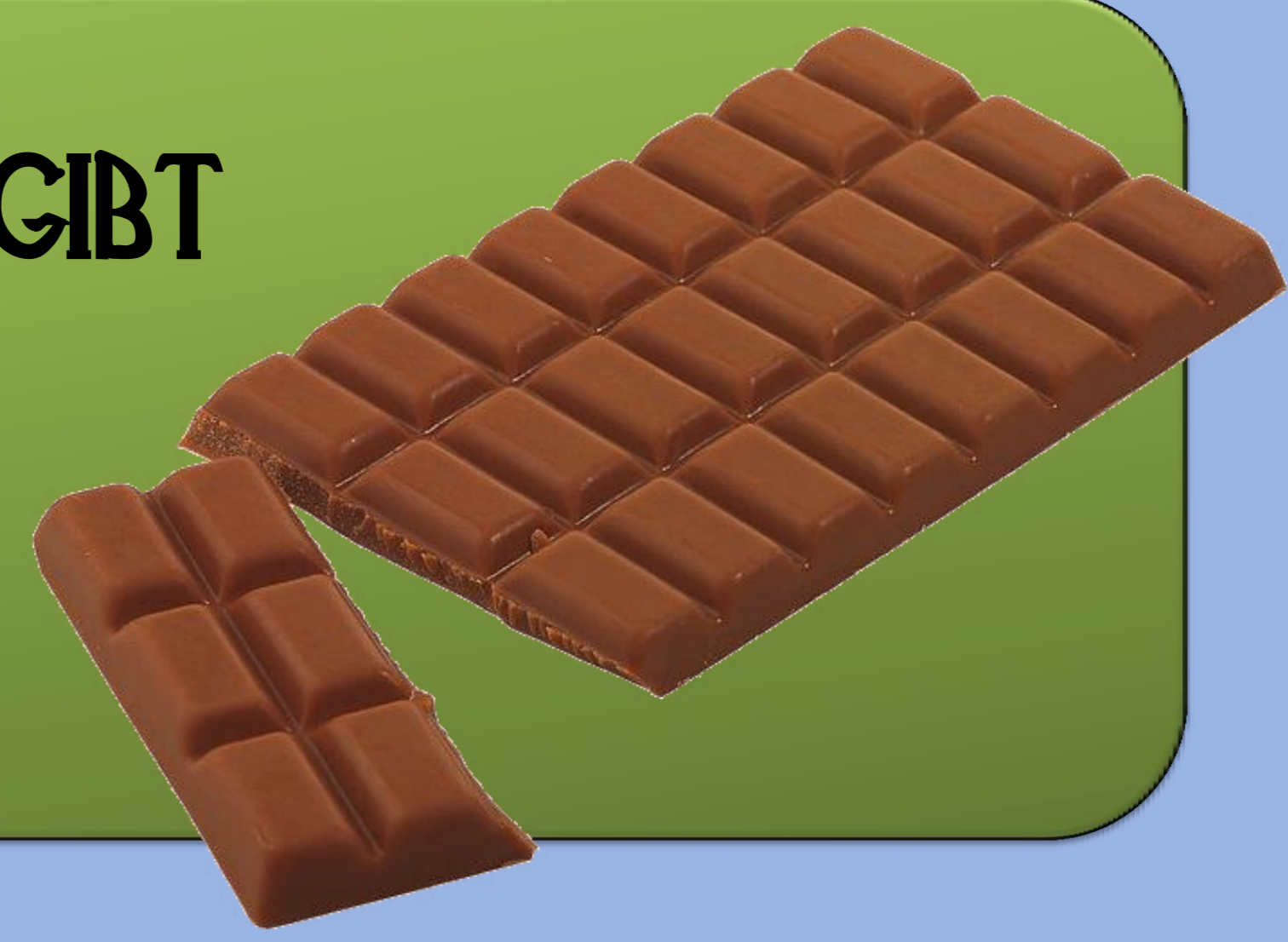




DIE SCHOKOLADIGSTE VERSUCHUNG SEIT ES EMPRAS GIBT

~ EIN VERHALTENSEXPERIMENT IN VIVO

Anneke Hamann, Sophie Hütcher & Lisa Jeschke
Leitung: Benedikt Werner



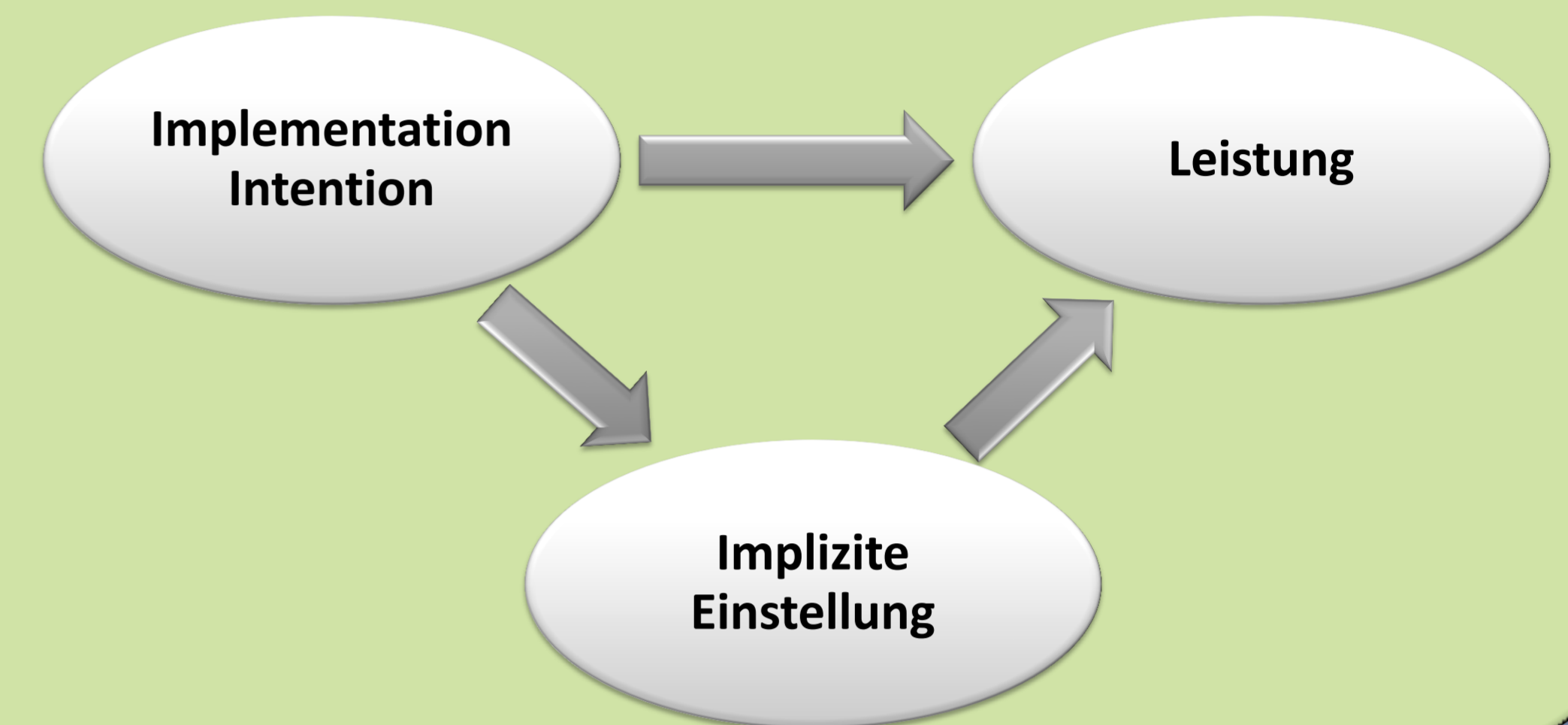
Einleitung

Implementation intentions sind der Zielverfolgung zuträglich (vgl. Achtziger, Gollwitzer & Sheeran, 2008). Sie sind in einer Wenn-Dann-Form gehalten und wirken somit effektiver als einfache *goal intentions*, da hierbei eine konkrete Handlung mit einer Situation verknüpft wird. Ein anderes Konzept bestätigt die Annahme, dass Objekte, die in Verbindung mit dem Ziel stehen und zielförderlich sind, implizit positiver bewertet werden (vgl. Ferguson & Bargh, 2004). Analog sollten Objekte, die zielhinderlich sind, negativer bewertet werden. In unserer Studie verknüpfen wir beide Konzepte:

Hypothese 1: *Implementation intentions* wirken positiv auf die Leistung bei der Zielverfolgung.

Hypothese 2: *Implementation intentions* beeinflussen die impliziten Einstellungen.

Hypothese 3: Implizite Einstellungen wirken somit als Mediator zwischen *implementation intentions* und Leistung.

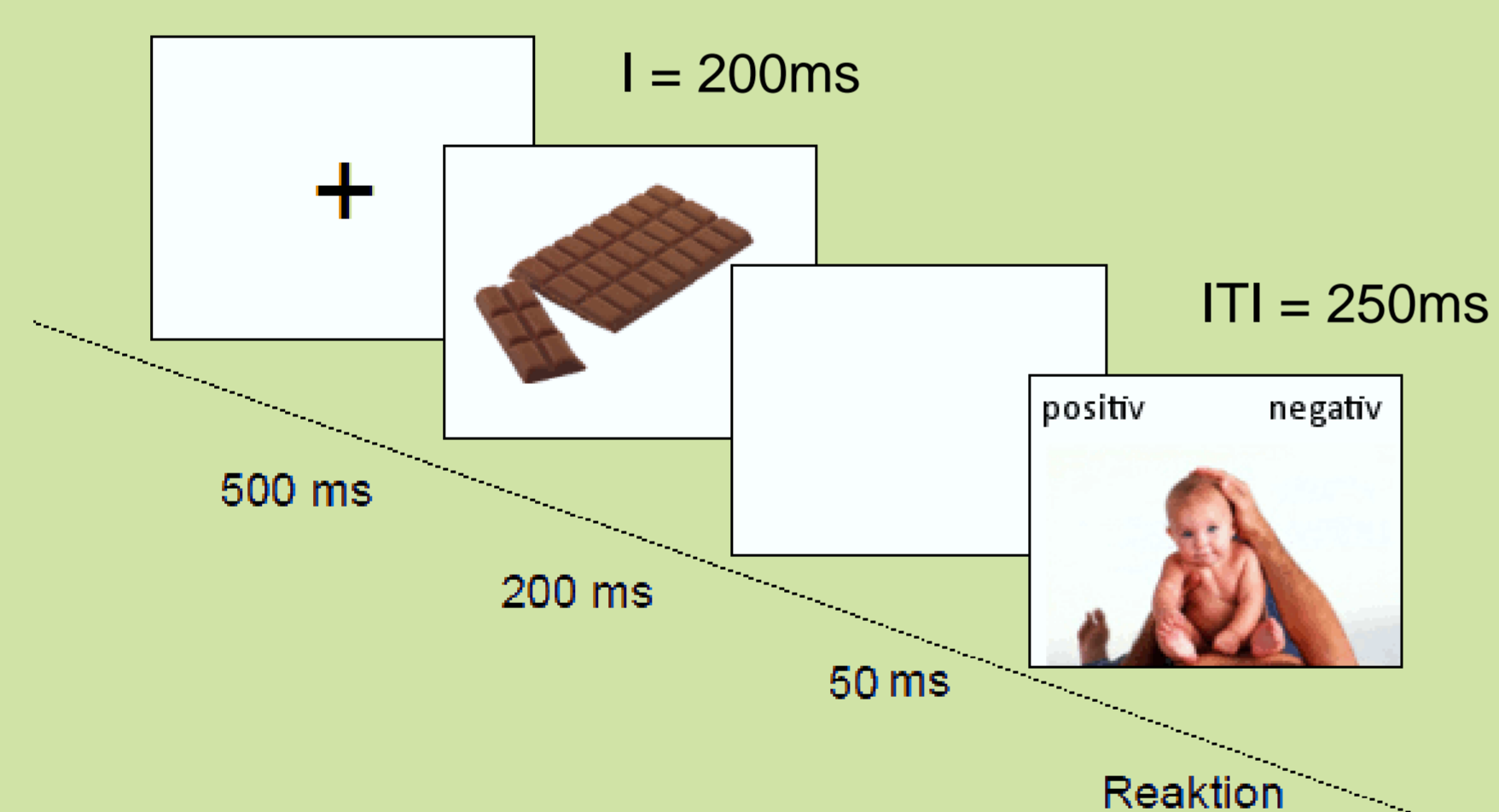


Methode

1. Termin:

- Fragebogen zu Diät- und Naschverhalten
- Bedingungsmanipulation: *implementation intention* vs. *goal intention*
- affektives Priming

10 Tage
Selbstbericht-
bogen



2. Termin:

- affektives Priming
- Fragebogen zu Selbstregulation und Willensstärke

Ergebnisse

Hypothese 1: Die Regression des Erfolgs bei der Zielverfolgung auf die Bedingung wurde nur dann signifikant, wenn für Selbstregulation kontrolliert wurde ($R^2 = .146$, $F(2,55) = 4.706$, $p = .013$).

Hypothesen 2 und 3 konnten weder für positive noch für negative Assoziationen bzgl. Süßigkeiten bestätigt werden.

Die Regressionen negativer bzw. positiver Assoziation zum zweiten Erhebungszeitpunkt auf den Erfolg wurden ebenfalls nicht signifikant.

Explorative Analysen zeigten, dass Strategienutzung signifikant den Erfolg erhöht ($R^2 = .077$, $F(1,56) = 4.682$, $p = .035$).

Diskussion

Obwohl Leistungsverbesserung durch *implementation intentions* bereits vielfältig nachgewiesen wurde (vgl. Achtziger, Gollwitzer & Sheeran, 2008), konnte unsere Studie nur unter Kontrolle der Selbstregulation derartige Effekte zeigen. Erklärt werden könnte dies dadurch, dass es den Probanden an intrinsischer Motivation, das Ziel zu erreichen, mangelte (vgl. Achtziger et al., 2008). Die Formulierung der Intentionen könnte ebenfalls maßgeblich für den Erfolg sein. Im Gegensatz zu anderen Studien, in denen aktiv Verhaltensweisen gezeigt werden sollten, bezogen sich unsere *implementation intentions* auf das Unterdrücken von Handlungen. Ein weiteres Problem könnte die subjektive Definition der Versuchungen durch die Probanden darstellen. Dadurch blieb es im Laufe der zehn Tage den Versuchspersonen selbst überlassen, Nahrungsmittel als Versuchungen einzuschätzen und zu meiden. Dies verzerrt eventuell die Berichterstattung über den Erfolg beim Durchhalten.

Literatur

- Achtziger, A., Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2008). Implementation Intentions and Shielding Goal Striving From Unwanted Thoughts and Feelings. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(3), 381–393.
- Brandstätter, V., Lengfelder, A., & Gollwitzer, P. M. (2001). Implementation Intentions and Efficient Action Initiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 946–960.
- Ferguson, M. J., & Bargh, J. A. (2004). Liking Is for Doing: The Effects of Goal Pursuit on Automatic Evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(5), 557–572.
- Hofmann, W., Deutsch, R., Lancaster, K., & Banaji, M. R. (2009). Cooling the heat of temptation: Mental self-control and the automatic evaluation of tempting stimuli. *European Journal of Social Psychology*, 40, 17–25.