

Kapitel 7

Soziale Bindung: Anschlussmotivation und Intimitätsmotivation *

Kurt Sokolowski & Heinz Heckhausen

- 7.1. Entstehung sozialer Bindungen
 - 7.1.1. Stammesgeschichte sozialer Bindung
 - 7.1.2. Ontogenese sozialer Bindung
- 7.2. Anschlussmotivation
- 7.3. Die zwei Seiten des Anschlussmotivs - Hoffnung und Furcht
 - 7.3.1. Hoffnung auf Anschluss
 - 7.3.2. Furcht vor Zurückweisung
 - 7.3.3. Hoffnung und Furcht im anchluss-thematischen Konflikt
- 7.4. Messung des Anschlussmotivs und Verhaltenskorrelate
 - 7.4.1. Thematischer Auffassungstest (TAT)
 - 7.4.2. Fragebogen
 - 7.4.3. Gitter-Technik
- 7.5. Intimitätsmotivation
 - 7.5.1. Messung des Intimitätsmotivs
 - 7.5.2. Intimitätsmotiv und Gedächtnisleistungen
- 7.6. Physiologische und neuroimmunologische Korrelate
- 7.7. Abschließende Bemerkungen zu Intimität versus Anschluss

* erscheint in:
J. Heckhausen & H. Heckhausen (Hrsg.) (2006).
Motivation und Handeln. Berlin: Springer.

7.1. Entstehung sozialer Bindungen

Den größten Teil ihres Lebens verbringen Menschen in Gesellschaft mit anderen und im Umgang mit ihnen. Das Zusammensein reicht vom beziehungslosen Miteinander an Haltestellen oder in Fahrstühlen, anonymer Konkurrenz untereinander wie in sportlichen Wettkämpfen, bis zu aggressivem Verhalten gegeneinander. Es kann aber auch helfendes, freundliches oder auch einfach nur ein geselliges Miteinander bestehen. Den Emotionen kommen in der Regulation der sozialen Beziehungen dabei zwei Funktionen zu (Sokolowski, 2002): zum einen als Signale an die Artgenossen in Form des *Emotionsausdrucks* (im Wutausdruck: Vorsicht, komm mir nicht näher!) und zum anderen als Signale des Motivationszustandes im *Emotionserleben* (in der erlebten Furcht: eine Bedrohung durch einen Artgenossen besteht noch immer). Genau so wie bei anderen in Gruppen lebenden Säugetieren sind die Voraussetzungen zur Kommunikation mit Artgenossen auch beim Menschen angeboren. Dies zeigen z.B. die unterschiedlichen emotionalen Reaktionen von Säuglingen auf den Verlust der Mutter oder das Wieder-vereint-Sein mit ihr. Auch bei Erwachsenen entstehen die meisten aller Emotionen im Umgang mit anderen Menschen und dienen der Regulation des Miteinanders in vielfacher Hinsicht. So werden durch den Emotionsausdruck etwa Hilfsbedürftigkeit, Sympathie-Antipathie, Dominanz-Unterwerfung, Gleichgültigkeit-Interesse oder Unabhängigkeit-Autonomie den Anwesenden signalisiert. Im subjektiven Emotionserleben bildet sich summarisch der aktuelle Motivationszustand auf ein angestrebtes Ziel hin ab.

Auch im beobachtbaren Verhalten lassen sich in solchen sozialen Situationen die Unterschiede nachweisen: Sie betreffen einfache Distanzveränderungen unter Berücksichtigung des Bewegungstempos, Hinwendungs- und Abwendungsgrade unterschiedlicher Stufen und Körperhal-

tung sowie den Ausdruck (Gestik, Mimik und Stimmführung). Insbesondere bei der Kontaktaufnahme und Interaktion mit fremden Personen sind feinmaschigere Formen der nonverbalen Kommunikation zu beobachten wie Dauer des Blickkontakts oder Häufigkeit des Kopfnickens (vgl. Mehrabian, 1972).

Auch im subjektiven Erleben eröffnet sich ein großes Spektrum an Unterschieden: in Gestalt der auftretenden Emotionen (wie Interesse und Neugier, Sympathie, Ekel, Überheblichkeit, Unsicherheit, Furcht, Wut, Sicherheit usw.) und Gedanken, die in den psychologischen Modellbildungen als Anreize und Erwartungen dargestellt werden. So gehen Personen eher optimistisch oder pessimistisch zu einem Treffen, fühlen sich dort sicher oder unsicher, interpretieren eine Gesprächsunterbrechung als Desinteresse oder Schüchternheit des Gegenübers und reagieren darauf beleidigt, hilflos oder unternehmungslustig. Um diese so verschiedenartigen Verhaltens- und Erlebnisweisen in ähnlichen Situationen zu erklären, wurde in der Motivationspsychologie das Konstrukt „Anschlussmotiv“ eingeführt. Das Thema des Anschlussmotivs ist es, aus Fremden Bekannte und schließlich Vertraute und freundschaftlich Gesinnte zu machen. Dazu gehört auch, dass man dabei zurückgewiesen werden kann. Aus diesen fast allgegenwärtigen anchluss-thematischen Interaktionen hat man in den 1980er Jahren ein „Intimitätsmotiv“ herauspräpariert, dessen Zielzustand in der Erfahrung einer eng vertrauten, warmen, sich gegenseitig austauschenden Zweisamkeit mit einer anderen Person besteht (McAdams, 1980). Hier kommt man dem näher, was umgangssprachlich „Liebe“ genannt und in Lexika etwa wie folgt definiert wird: „ein starkes Gefühl des Hingezogens zu einem Menschen, verbunden mit dem Wunsch, für das Wohl des anderen zu sorgen, Fehler zu übersehen oder zu verzeihen o. ä.“ (Duden Universalwörterbuch, 1983).

Es gibt verschiedene Ziele, die durch Knüpfen und Aufrechterhalten sozialer Beziehungen ver-

folgt werden mögen, jedoch außerhalb des Anschlussmotivs zu sehen sind. Beispiele dafür sind: Eindruck auf andere machen, andere beherrschen, die eigenen Leistungen mit anderen messen, Hilfe bei anderen suchen oder sie anderen geben und durch das Zusammensein mit anderen kann auch Unsicherheit oder Furcht gemildert werden. In Abgrenzung davon wird das Anschlussmotiv folgendermaßen definiert: Mit Anschluss (Kontakt, Geselligkeit) ist eine Inhaltsklasse von sozialen Interaktionen gemeint, die alltäglich und zugleich fundamental ist mit dem Ziel 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. Die *Anregung* des Motivs findet in Situationen statt, in denen mit fremden oder wenig bekannten Personen Kontakt aufgenommen und interagiert werden kann.

7.1.1. Stammesgeschichte sozialer Bindung

Im Verlauf der stammesgeschichtlichen Entwicklung ist es zur Ausbildung verschiedenartiger Verhaltenssysteme gekommen ist, die jeweils Anpassungsvorteile der Art an eine spezifische Lebenswelt mit sich brachten, um letztendlich den Reproduktionserfolg zu sichern. Das Wesen dieser evolvierten Systeme besteht gerade darin, den Organismus auf bestimmte Ziele hin auszurichten, ihn zur Handlung aufzufordern und das Verhalten aufrechtzuerhalten - möglichst bis zur Zielerreichung. Diese Ziele generierenden Aktionssysteme sind es, die einen ganz bedeutenden Anteil evolvierter psychologischer Mechanismen und damit eine ganz wichtige Basis für Motivation darstellen (vgl. Bischof-Köhler, 1985; Buss, 1991; Schneider & Schmalt, 2002). Stellt man sich die Frage nach der menschlichen Natur, stellen diese evolvierten Ziele generierenden Systeme oder - allgemeiner gesagt - Motive einen wesentlichen Bestandteil davon dar.

Vieles spricht dafür, dass auch die Motive, die das soziale Leben in Gruppen steuern, auf evol-

vierten Strukturen beruhen, die im Sinne von Vorläufermotiven die genetischen Basisstrukturen abgeben, auf denen spätere Entwicklungen aufbauen (Bischof, 1985, 1993; Buss, 1991; McClelland, 1987). Zu diesen sozialen Motiven gehören so unterschiedliche Formen von sozialer Bindung wie Kindesliebe, Elternliebe, Gattenliebe, Freundschaft, das Suchen und Aufrechterhalten guter Beziehungen zu ehemals Fremden beiderlei Geschlechts und ungefähr gleichen Alters. Kein Zweifel, dass dies die Basis dafür darstellt, den Menschen als ein „soziales Wesen“ zu bezeichnen.

Die Notwendigkeit, Brutpflege zu betreiben, kann als eine „Schlüsselerfindung“ der Verhaltensevolution angesehen werden, mit der „die *Freundlichkeit* in die Welt kam“ (Eibl-Eibesfeldt, 1984, S. 213). Diese Schlüsselerfindung der Brutpflege wurde in unterschiedlichen Epochen der Stammesgeschichte mehrmals und unabhängig voneinander gemacht, so schon von Insekten, dann von Vögeln und schließlich von Säugetieren. Aus der Brutpflege heraus kam es zur Entwicklung „persönlicher Bindungen“ - der zweiten „Sternstunde“ für das soziale Leben, mit der „die *Liebe* in die Welt kam“ (Eibl-Eibesfeldt, 1984, S. 213). Der Anthropologe und Evolutionsbiologe Lovejoy (1981) hält die Herausbildung einer Kernfamilie im Sinne einer monogamen Paarbildung mit intensiver Fürsorge der Eltern und beständigen sozialen Beziehungen für die entscheidenden verhaltensbiologischen Wurzeln der Evolution des Menschen. Solche familiären Strukturen (teils auch mit polygamen Ehebindungen) lassen sich noch heute in urtümlichen Sammler- und Jägerkulturen, wie den Buschleuten, beobachten (West & Konner, 1976).

Man hält es heute für unwahrscheinlich, dass die Hominiden und frühen Formen des Menschen in familienlosen „Urhorden“ mit sexueller Promiskuität gelebt haben. Schon im vorhumanen Übergangsfeld scheint eine *Dauerbindung der Kinder an die Mutter*, eine matrilineare Sozialbeziehung, wie man sie auch noch bei den Schimpansen findet (Lawick-Godall, 1975), durch eine allmähliche Familiarisierung des

Mannes ihre Ergänzung durch eine *Bindung der Kinder auch an den Vater* in einem eheartigen Familienverband stattgefunden zu haben (vgl. Konner, 1981). Ein derart familial-organisierter Verband von Eltern und Kindern ermöglichte im Sinne der Sippenselektion aufseiten der Eltern eine prosoziale Investition in den eigenen Nachwuchs. Auf Seiten der Kinder schafft die enge und überdauernde Bindung an die leiblichen Eltern Voraussetzungen für eine lange Jugendzeit zur Lernentwicklung von Fähigkeiten, die in Gestalt von Vorstellungs- und Denkfähigkeiten, Zeitrepräsentation und sprachlicher Kommunikation den homo sapiens auszeichnen.

In der stammesgeschichtlichen Entwicklung bis zum Menschen wurde es für das Überleben in Tiergruppen immer wichtiger, soziale Beziehungen einzugehen und auszubauen. Dies beginnt bei der Brutpflege und der persönlichen Bindung zwischen Mutter und Kind, die gerade bei Säugetieren der Ausgangspunkt für weitere Beziehungstypen darstellt.

7.1.2. Ontogenese sozialer Bindung

Aus der hohen Bedeutung enger und befriedigender Sozialbeziehungen bei Primaten (Harlow, 1958) und für das heranwachsende Kleinkind (Bowlby, 1969) kann mit großer Sicherheit für das Anschlussmotiv eine biologische Basis angenommen werden (Deci & Ryan, 2000). Das Bedürfnis nach festen und verlässlichen Sozialbeziehungen ist so fundamental, dass selbst leichte potentielle Bedrohungen solcher Beziehungen von einer ganzen Reihe unangenehmer Emotionen begleitet werden (Baumeister & Leary, 1995).

Ausgeprägter noch als bei den vormenschlichen Arten setzen soziale Bindungen beim Menschen das allmähliche Vertrautwerden mit bestimmten Individuen voraus. Es gibt keine tieferen Bindungen mit anderen Menschen, die unbesehen und allein auf Vertrauensvorschuss eingegangen werden. Vertrautheit miteinander muss zunächst erworben werden. Bischof (1985) unterscheidet 3 Arten von Vertrautheit, verschiedene Motiva-

tionssysteme sozialer Bindung voneinander abgrenzen lassen. Er sieht 3 Einschnitte in der Entwicklung, die sich als sensible Phasen bezeichnen lassen.

Entwicklungsphasen der Vertrautheit. (Nach Bischof, 1985)

Primäre Vertrautheit: Das Kleinkind fasst Vertrauen zu den Pflegepersonen in seiner Familie, insbesondere zur Mutter.

Sekundäre Vertrautheit: Sie richtet sich auf einzelne Personen außerhalb der Familie, mit denen Freundschaften oder eine eheliche oder eheartige Intimpartnerschaft geknüpft wird. Die *Sekundäre Vertrautheit* setzt in der Adoleszenz die Ablösung von dem bis zum Überdruß Vertrauten, den Eltern und Geschwistern, voraus.

Tertiäre Vertrautheit: Das ist die Beziehung der Mutter – und in stabilen Familien auch des Vaters – zu den Kindern. Dabei ist für die Mutter offenbar schon der Geburtsvorgang eine sensible Situation. Die gleiche Abfolge sozialer Bindungen und ihrer Bezugspersonen (Mutter, Vater, Gleichaltrige, gegengeschlechtliche Partner) hat die Forschungsgruppe um Harlow aufgrund zahlreicher Beobachtungen bei Primaten gemacht und mit der Bezeichnung „Liebe“ belegt (Harlow, 1971).

Die soziale Bindung des kleinen Kindes an seine Eltern und die der Eltern an ihr Kind – nach Bischof die primäre und tertiäre Vertrautheit – scheinen die Voraussetzung für die sekundäre Vertrautheit zu schaffen. Sie sind die Grundlage für die Fähigkeit des Heranwachsenden, auch Fremden außerhalb der Familie mit Vertrauen gegenüberzutreten zu können. In ontogenetischer Hinsicht hat Bischof (1975, 1985) darauf aufmerksam gemacht, dass Heranwachsende gegenüber den hoch vertrauten Angehörigen der Familie, den Eltern und Geschwistern, einen zunehmenden „Überdruß“ entwickeln und sich umso mehr zu gleichaltrigen Fremden hingezogen fühlen. In der Adoleszenz überwiegt Neugier die bisherige Furcht und das Misstrauen gegenüber Fremden. Anschluss an Fremde wird

gesucht und dauerhafte Freundschaften daraufhin entstehen.

Bowlbys bindungstheoretischer Ansatz

Das Fundament der von Bowlby (1958, 1969) entwickelten biologischen Bindungstheorie (Bindung als Primärtrieb) liegt darin, dass schon bei kleinen Kindern in dem Zusammensein oder Wieder-vereint-Werden mit der Mutter hohe Anreizqualitäten liegen. McClelland (1985b) spricht bei dieser Art angeborener natürlicher Anreize („natural incentives“), die von der Bezugsperson ausgehen, von „contact incentives“. Nach Bowlby sind Mutter und Kind stammesgeschichtlich darauf prädisponiert, bestimmte Signale vom anderen zu empfangen, aktiv darauf zu reagieren und nach dem ersten halben Lebensjahr allmählich eine hoch individualisierte Bindung zueinander zu entwickeln. Dabei ist aufseiten der Mutter weniger das Ausmaß der Pflegehandlungen als eine liebevoll-kosende Zuwendung und das Gewähren von Sicherheit entscheidend. Das Kind zeigt eine „Monotropie“, d. h. den Drang mit einer bestimmten Person, gewöhnlich ist es die Mutter, eine persönliche Beziehung einzugehen. Komplementär zu dieser Bindung an die hoch vertraute Pflegeperson gibt es eine universelle Fremdenfurcht, die etwa im 8. und 9. Lebensmonat aufzutreten beginnt („8-Monats-Angst“) und noch bis zu 2 weiteren Lebensjahren zu beobachten ist. Obwohl manche entwicklungspsychologische Theorien diese frühe Fremdenfurcht z. B. als kognitives Diskrepanzerlebnis erklären, lässt sich kaum auf die Annahme einer phylogenetischen Kontinuität verzichten (Sroufe, 1977).

Der Ansatz von Bowlby wurde von Ainsworth differenziell-psychologisch (vgl. Ainsworth, Blehar, Waters u. Wall, 1978) und von Bischof (1975) motivationspsychologisch ausdifferenziert. Nach Ainsworth et al. (1978; siehe auch Sroufe, 1979) lässt sich die Qualität der Bindung bei kleinen Kindern nach Wiedervereinigung und Trennung von der Mutter in verschiedenen Szenarien (im sog. „Fremdsituations-test“) beobachten. Aufgrund des Verhaltens las-

sen sich folgende Bindungs-Typen unterscheiden:

sicherer Bindungsstil („secure attached infants“),

unsicherer Bindungsstil („insecure attached infants“).

Bei den unsicher Gebundenen finden sich einerseits Kinder, die bei der Wiedervereinigung die Bindungsperson *vermeiden* und andererseits Kinder, die sich nach der Trennungsphase der Bindungsperson gegenüber *ambivalent verhalten*. Insgesamt unterscheiden sich sicher gebundene von unsicher gebundenen Kindern dadurch, dass sie

- weniger zögernd auf neue soziale Situationen zugehen,
- von anderen Kindern als Spielgefährten bevorzugt werden,
- häufiger Aktivitäten vorschlagen,
- sich seltener sozial zurückziehen,
- höhere empathische Fähigkeiten besitzen und
- ein höheres Selbstvertrauen besitzen.

Als eine der Ursachen für diese Unterschiede wird die Sensitivität der Mutter angesehen, auf die nonverbalen Signale ihres Kindes angemessen zu reagieren (Sroufe, 1979). Diese schon bei kleinen Kindern beobachtbaren Unterschiede erweisen sich über die Entwicklungsspanne hin als relativ stabil, und es lassen sich eine Reihe von Gemeinsamkeiten und Unterschieden zwischen niedrig und hoch anschlussmotivierten Erwachsenen aufzeigen (s.u.).

Im Verlauf der kindlichen Entwicklung treten 3 unterschiedliche Formen des Vertrautwerdens und der Vertrautheit mit anderen Menschen auf. Die aus der Vertrautheit entstehende Bindung kann bei kleinen Kindern unterschiedliche Formen annehmen, die als sichere, ambivalente und meidende Bindungsstile bezeichnet werden. Bei Heranwachsenden erwächst aus Vertrautheit Überdruß, der den Anstoß zur Suche und Kontaktaufnahme mit fremden Menschen gibt.

7.2. Anschlussmotivation

Die Geschichte der Anschlussmotivationsforschung beginnt mit den ersten Definitions- und Messversuchen von Murray (1938). In seinem aus insgesamt 44 organismischen und erworbenen Bedürfnissen („needs“) bestehenden Klassifikationssystem für Motive gibt es ein „höheres“ allgemeines soziales Bedürfnis, das Hingezogenheit zu anderen Menschen („positive tropism toward people“). Diesem untergeordnet ist das Bedürfnis nach Anschluss („need for affiliation“; Affiliationsmotiv). Murray (1938, S. 83) umschrieb das Anschlussbedürfnis wie folgt: „To form friendship and association. To greet, join and live with others. To co-operate and converse sociably with others. To love. To join groups.“ Als mögliche Ziele des Anschlussbedürfnisses benennt Murray folgende: anderen nahe zu sein, zu kooperieren, sich auszutauschen und mit anderen befreundet zu sein. Anschluss-thematische Handlungen sind: Bekanntschaften machen, andere erfreuen, die Kränkung anderer vermeiden sowie guten Willen und Zuneigung zeigen. Die mit dem Bedürfnis assoziierten *Gefühle* sind: Vertrauen, Empathie, Liebe und Sympathie. Um die Stärke des Anschlussbedürfnisses zu bestimmen, verwandte er auch Verhaltensbeobachtungen, deren Kriterien und Kategorien er nach heutigen Gesichtspunkten relativ vage beschrieb: „... friendly feelings, desire to associate, play, and converse, efforts to resolve differences, cooperate and maintain harmony, readiness to trust and confide, and the number, intensity and duration of friendships.“

1. Forschungsphase zur Anschlussmotivation

Der 1. Phase der experimentellen Forschung zur Anschlussmotivation in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts lag allerdings nicht der Ansatz von Murray zugrunde, sondern das Triebreduktionsmodell Hull's (1943; Kap. 2). Der experimentellen Vorgehensweise lag folgender Gedankengang zugrunde: Anschlussverhalten variiert mit dem Anschlussbedürfnis; das Anschlussbedürfnis besteht oder entsteht nicht eigenständig, sondern wird erst durch Furcht oder

Unsicherheit geweckt (Schachter, 1959). Das Ziel des Anschlussverhaltens wurde also darin gesehen, Furcht oder Unsicherheit zu reduzieren. Die von Festinger (1954) entworfene Theorie der sozialen Vergleiche („social comparison“) lieferte die theoretische Erklärung hierfür, und Hardy (1957) sprach in diesem Zusammenhang von Konformität und Suche nach sozialer Unterstützung („social support“).

Diese Sichtweise wird durch die Art, wie Anschlussmotivation in den Experimenten angeregt wurde, deutlich. So operationalisierten Shipley und Veroff (1952) die Anregung der Anschlussmotivation dadurch, dass sich jeder der Studenten eines Studentenwohnheims vor die versammelten Mitbewohner stellte und von ihnen soziometrisch beurteilt wurde. Nachdem mit allen Studenten so verfahren worden war, wurde unmittelbar darauf folgend der TAT erhoben. In der Kontrollbedingung gaben die Studenten vor der TAT-Erhebung eine Einschätzung ihrer Essvorlieben ab. In einem weiteren Experiment bestand die Anregungs-Gruppe des Anschlussmotivs aus Studenten, deren Aufnahme in eine Studentenverbindung kurz zuvor abgelehnt wurde. Die Kontrollgruppe bestand aus den in dieser Verbindung aufgenommenen Studenten. Shipley und Veroff (1952) stellten in dem Vergleich der TAT-Geschichten von Anregungs- und Kontrollgruppen fest, dass sich das Anschlussbedürfnis in der Häufigkeit der Thematisierung von Trennungen oder bevorstehenden Trennungen niederschlug. Die Probanden der Anregungsgruppe taten das viel öfter als die der Kontrollgruppe. Die Schlussfolgerung der Autoren konnte natürlich nicht anders ausfallen: Das Anschlussbedürfnis ist primär durch die Furcht vor Trennungen oder Zurückweisung determiniert.

In einer Nachfolgeuntersuchung von Atkinson, Heyns & Veroff (1954) waren die Anregungsbedingungen für Anschlussmotivation identisch zu denen von Shipley und Veroff (1952): die Studenten eines Wohnheims machten untereinander soziometrische Beurteilungen. Als abhängige Variable wurden die zu TAT-Bildern erzählten Phantasiegeschichten erhoben. Insgesamt

samt kamen Atkinson et al. (1954) zu dem Schluss, dass in ihrer wie auch in der Studie von Shipley und Veroff dieselbe Motivation gemessen wurde: Personen mit hohen Kennwerten wurden in sozialen Beurteilungen als unbeliebter eingestuft im Vergleich zu solchen mit niedrigen Kennwerten. Dieser auf den ersten Blick paradox anmutende Befund wird verständlich, wenn man sich vergegenwärtigt, was unter diesen Anregungsbedingungen gemessen wird. Byrne (1961) beschreibt das wie folgt: „... the present need for affiliation scoring system identifies those individuals who are made anxious by affiliation threat“ (Byrne, 1961, S. 661). Personen mit hohen Kennwerten fordern häufiger Rückversicherungen der Beziehungen und thematisieren eher Angst und soziale Unsicherheit; sie regen diese Gefühle und Gedanken auch eher in Beziehungen an und werden so von ihrem Interaktionspartner als „kompliziert“ und „problematisch“ beschrieben (zusf. Boyatzis, 1973). Heute wird davon ausgegangen, dass in dieser 1. Phase der Erforschung der Anschlussmotivation in den Experimenten eher die meidende Komponente der Motivation – „Furcht vor Zurückweisung“ - angeregt wurde, und weniger die aufsuchende Komponente - „Hoffnung auf Anschluss“. Dies war der nächsten Phase vorbehalten.

2. Phase: Erforschung von Komponenten des Anschlussmotivs

Die unabhängige Messung aufsuchender und meidender Komponenten der Anschlussmotivation leitete die nächste Phase der Forschung ein. Die aufsuchende – nicht durch Furcht sondern durch Hoffnung determinierte Motivkomponente - wurde zunächst mit dem von French (1958) entwickelten „Test of Insight“ (ein dem TAT ähnliches projektives Verfahren) gemessen. Das Ziel des Anschlussmotivs fasste French ganz im Sinne Murrays (s.o.) positiv: „... affiliation motivation ... is defined as a desire to establish and/or maintain warm and friendly interpersonal relations“ (French & Chadwick, 1956, S. 296). French und Chadwick (1956) fanden dann unter Verwendung ihres Testverfahrens heraus, dass beliebte Personen eine höhere Ausprägung der

aufsuchenden und eine niedrigere Ausprägung der Meiden-Komponente des Anschlussmotivs haben im Vergleich zu unbeliebten Personen. Sie wiesen auch auf den Zusammenhang zwischen Beliebtheit und Sensibilität für andere Menschen hin; ein Zusammenhang, der durch den Befund von Atkinson und Walker (1956) gestützt wird: Sie fanden, dass hoch Anschlussmotiviert eine erhöhte Sensibilität für die Wahrnehmung von Gesichtern haben. Fishman (1966) fand ebenfalls eine positive Beziehung zwischen der Stärke der Aufsuchenden-Komponente des Anschlussmotivs und der Einschätzung anderer als freundlich und dem Gemochtwerden von den Gruppenmitgliedern; zudem zeigten sie häufiger positives Verhalten innerhalb der Gruppe. Lansing und Heyns (1959) fanden, dass hoch Anschlussmotiviert häufiger private Telefongespräche führten, häufiger Freunden und Bekannten schrieben oder sie besuchten. In Leistungssituationen bevorzugten Personen mit hohem Anschlussmotiv als Arbeitspartner die ihnen sympathischen Partner, obwohl sie für diese Aufgabe nicht als kompetent eingeschätzt wurden – im Gegensatz zu Personen mit niedriger Ausprägung des Motivs (French, 1956; Walker & Heyns, 1962). Erstere studieren auch mit mehr Erfolg (gemessen an den Noten) bei Lehrern, die eine warme, sympathisch-empathische Ausstrahlung haben (McKeachie, 1961). In Wettkampfsituationen – hier beim Schwimmwettbewerb – leisten sie dann ihr Bestes, wenn sie für ein Team schwimmen (Sorrentino & Sheppard, 1978).

Neben den beschriebenen Verhaltenskorrelaten der aufsuchenden Anschlussmotivation wurden auch Erlebnisvariablen untersucht. In der Studie von Fishman (1966) zeigte sich, dass *Erwartungen* das Anschlussverhalten deutlich moderieren. Seine Befunde zeigen, dass freundliches Verhalten anderen gegenüber – hier bei Studentinnen in einer Wohngruppe - dann bei hoch Anschlussmotivierten auftritt, wenn sie hohe Erwartungen bezüglich der Zielerreichlichkeit des positiven Verhaltens haben. Nur durch beide Variablen – Höhe des Anschlussmotivs und Höhe der Anschlussersparung – konnte das ge-

zeigte freundliche und zuvorkommende Verhalten erklärt werden.

Mit der Entwicklung von zwei Fragebögen zur Erfassung der aufsuchenden und meidenden Komponente des Anschlussmotivs von Mehrabian (1970) und den darauf folgend durchgeführten Experimenten konnten weitere wichtige Erkenntnisse zur Anschlussmotivation zu Tage gefördert werden. In dem vorgestellten Modell anschlussmotivierten Verhaltens (Mehrabian & Ksionzky, 1974) kommt Erwartungen eine zentrale Rolle zu. Die aufsuchende Komponente („affiliation tendency“) ist der Niederschlag einer generalisierten positiven Bekräftigungserwartung im Kontakt mit anderen Menschen. Die meidende Komponente („sensitivity to rejection“) wird als generalisierte negative Bekräftigungserwartung durch andere verstanden. Personen mit einer hohen Anschlussmotivation sind im sozialen Umgang mit Fremden offener, freundlicher, zuversichtlicher und erleben mehr positive Gefühle als Personen mit niedriger Anschlussmotivation. Personen, bei denen dagegen eine hohe Furcht vor Zurückweisung aktiviert ist, zeigen wenig soziales Geschick, und sie fühlen sich in sozialen Situationen überfordert, ängstlicher und verspannt (Mehrabian & Ksionzky, 1974).

Eine andere wichtige Erkenntnis der Untersuchungen von Mehrabian und Ksionzky (1974) war, dass die Motivausprägungen immer weniger verhaltenswirksam werden, je bekannter die Interaktionspartner sind. Bei guten Bekannten oder Freunden spielen Richtung und Stärke der beiden Anschlussmotive gar keine Rolle mehr, hier bestimmen die „spezifischen Bekräftigungsqualitäten“ bzw. die bekannten Anreize des Partners das Verhalten. Beim Umgang mit eng vertrauten Personen kommt ein anderes Motiv ins Spiel – das Intimitätsmotiv (s. unten). Der Umgang mit Fremden oder wenig bekannten Personen wird dagegen vornehmlich durch die Ausprägung der beiden Motivkomponenten des Anschlussmotivs, Hoffnung auf Anschluss und Furcht vor Zurückweisung, bestimmt - also den generalisierten positiven oder negativen Bekräftigungserwartungen.

Daraus allerdings zu schlussfolgern, dass Personen mit hoher Zurückweisungsfurcht soziale Kontakte mit Fremdem vermeiden, entspricht nicht den Tatsachen. Sie haben insgesamt nicht weniger Sozialkontakte als hoch Anschlussmotivierte. „Contrary to expectations ... (people with high sensitivity to rejection) were not less affiliative in their behavior and did not report more negative interpersonal attitudes. However, they were found to be less confident, more tense, more anxious, and more distressed in social situations with strangers; and they elicited discomfort and tension from others. They elicited more negative feelings and judged themselves to be less popular and more lonely.” (Mehrabian & Ksionzky, 1974, S. 143). Das Zusammensein mit anderen Personen besitzt offenbar einen solch hohen Anreiz, dass die Furcht vor Zurückweisung dahinter zurücktritt. Diese zeigt sich allerdings dann im Verhalten als Unsicherheit und Ängstlichkeit. Der Grund dafür kann ein dem Anschlussmotiv übergeordnetes Bedürfnis nach Nähe zu anderen Personen („positive tropism toward people“; Murray, 1938) sein. Im Laufe der stammesgeschichtlichen Entwicklung hat sich hierfür eine eindeutige Priorität herausgestellt. Erst auf dem Weg zu diesem übergeordneten Ziel lassen sich unterschiedliche Motivationslagen – eher durch Hoffnung (Ziel: Anderen näher zu kommen) oder eher durch Furcht (Ziel: nicht zurückgewiesen werden) geleitete – finden. Die wesentlichen Unterschiede zwischen den beiden Motivationslagen finden sich in den Erwartungen, dieses Ziel nach Nähe zu anderen Menschen zu erreichen, und den begleitenden Emotionen wie Besorgtheit, Verspanntheit, Hilflosigkeit oder Selbstsicherheit und auch der physiologischen Aktiviertheit (Sokolowski & Schmalt, 1996).

Die Berücksichtigung der von Higgins (1997) vorgeschlagenen Unterscheidung unterschiedlicher Regulationsfoki für aufsuchende und vermeidende Motivation ist auch beim Anschlussmotiv von Nutzen. Der regulatorische Fokus ist im einen Fall auf das Erreichen eines positiven Zustandes gerichtet („promotion focus“), im anderen Fall auf das Ausbleiben eines negativen

Zustandes („prevention focus“). Neben der Sensitivität für unterschiedliche Hinweisreize und den verschiedenartigen Handlungsstrategien fallen auch die Emotionen bei Zielerreichung unterschiedlich aus - im ersten Fall ist es Freude und im zweiten Fall Erleichterung (vgl. Higgins, 1997). Diesen Gedanken hat Schüler (2002) in ihrem hierarchischen Modell der Anschlussmotivation aufgegriffen und kann so einige der scheinbar widersprüchlichen Befunde aus der Geschichte der Forschung integrieren. Allerdings trennt Schüler (2002) die bis dato angenommene feste inhaltliche Verankerung oder Kongruenz von Motivdisposition und Regulationsfokus. Danach geht das Motiv „Hoffnung auf Anschluss“ mit einem Aufsuchen-Fokus (mit jemandem ins Gespräch kommen) einher und das Motiv „Furcht vor Zurückweisung“ bewirkt einen Meiden-Fokus (eine Ablehnung vermeiden) in der Informationsverarbeitung und im Verhalten. Es zeigte sich, dass Personen mit einer hohen Anschlussmotivation auch dann, wenn sie ein Ziel mit „prevention fokus“ verfolgen („Sie wollen auf keinen Fall zurückgewiesen werden und nehmen sich fest vor, sich nicht zu blamieren.“) dies effektiver und situationsangemessener tun als Personen mit hoher Furcht vor Zurückweisung. Auch die weiteren Befunde Schülers (2002) sprechen dafür, dass der Unterschied zwischen Personen mit hoher Anschlussmotivation und Personen mit hoher Zurückweisungsfurcht nicht in 2 generell verschiedenen dispositionell verankerten Regulationsfoki liegt. Vielmehr sind die Fähigkeiten ausschlaggebend, anchluss-thematische Ziele in Verhalten umzusetzen und dies betrifft nicht nur die Verhaltensebene, sondern auch die Selektion und Bewertung der für die Zwischenziele relevanten Informationen.

In der 1. Phase der Erforschung des Anschlussmotivs wurde angenommen, dass Unsicherheit oder Furcht die wesentliche Ursache für Anschlussverhalten ist. Die Einsicht, dass nicht die Reduzierung eines unangenehmen, sondern die Entstehung eines angenehmen Zustandes das Motivziel ist, stellte die entscheidende Wende dar. Mit der Unterscheidung zweier unabhängiger

Motivziele – Anderen näher zu kommen versus Zurückweisung vermeiden – begann die eigentliche Erforschung des Anschlussmotivs und der entstehenden Motivationslagen.

7.3. Die zwei Seiten des Anschlussmotivs - Hoffnung und Furcht

Sowohl beim Anstehen in einer Kassenschlange oder im Wartezimmer beim Arzt, als auch im Eisenbahnabteil oder auf einer Feier oder Party: All diesen Situationen ist gemeinsam, dass hier Kontakte zu unbekanntem Menschen aufgenommen werden können. In jeder dieser Situationen lassen sich große Unterschiede im Erleben und Verhalten zwischen den beteiligten Personen beobachten. Es gibt Personen, die ohne zu zögern auf andere zugehen und den Kontakt mit ihnen suchen, es gibt auch solche, denen das schwer fällt und die eher in der passiven Rolle bleiben. Da diese Unterschiede auch über verschiedene Situationen hinweg und wiederholt auftreten, liegt die Annahme dispositioneller Unterschiede nahe. Wodurch können die Unterschiede im Erleben und Verhalten der Menschen in ein und derselben Situation begründet sein? Es können Unterschiede in der *Wahrnehmung* und *Deutung* der Situation dafür verantwortlich sein oder auch andere weiterführende *Informationsverarbeitungsprozesse* (Gedächtnis- und Erfahrungsabruf, Erwartungen, Einschätzungen oder Ursachenzuschreibungen), es kann aber auch auf der Anregung unterschiedlicher *Emotionen* beruhen oder an der Verfolgung verschiedener *Ziele* liegen.

Im Motivkonstrukt werden alle die gerade aufgeführten möglichen Ursachen der Unterschiede zusammengefasst: Ein Motiv stellt eine Bewertungsvoreingenommenheit dar, „...die einem Reizereignis eine Bedeutung – einen Verlockungs- oder Bedrohungscharakter – verleiht, um dadurch einen Motivationsprozess beginnend bei der Zielbildung einzuleiten. (Die entstehende)... Motivation umfasst sowohl automatische als auch bewusste Vorgänge, die auf einen Wechsel von vorherrschender zu antizipierter Emotionslage beruhen. Motivation be-

schreibt die Gesamtheit aller inneren und äußeren Bedingungsfaktoren, die für die Zielgenerierung, Energetisierung, selektive, zielbezogene Informationsverarbeitung und Steuerung (Kontrolle) des Erlebens und Verhaltens verantwortlich sind“ (Schmalt & Sokolowski, 2004). Motive und Motivation tragen damit eine nicht geringe Erklärungslast.

Auch beim Anschlussmotiv sind, wie schon zuvor dargestellt, zwei sich gegeneinander regulierende Motivkomponenten zu unterscheiden:

Hoffnung auf Anschluss und *Furcht vor Zurückweisung*. Die beiden Motivkomponenten korrelieren nur gering miteinander (Sokolowski, 1992). Furcht vor Zurückweisung gemahnt dabei zu Vorsicht und Sensibilität im Umgang mit Fremden, wogegen Hoffnung auf Anschluss das auf andere Zugehen und ihnen näher Kommen forciert. Erst bei deutlicher Dominanz einer der beiden Motivkomponenten wird dieser durch beide antagonistische Komponenten wirkende Gegenregulationsmechanismus von Nähe und Distanz oder Unbekümmertheit und Vorsicht in der Interaktion mit anderen Menschen destabilisiert. Dabei bewirkt die Dominanz einer starken Hoffnungskomponente eine eher distanzlose ungebremste Vertraulichkeit Fremden gegenüber, wogegen in diesen Situationen die Dominanz einer ausgeprägten Furchtkomponente einen ängstlich-abwartenden ausweichenden und evtl. distanziert-formellen Umgangsstil bewirkt.

7.3.1. Hoffnung auf Anschluss

Hoffnung hat wie Furcht eine kognitive und eine emotionale Seite, wobei die emotionale Seite in weitere Komponenten - wie physiologischen Reaktionsmustern oder basalen Verhaltensprogramme (Sokolowski, 2002) – zerlegbar ist.

Hoffnung kann zum einen als besonderer Emotionszustand beschrieben werden, der auf das Erreichen eines antizipierten Zielzustandes bezogen ist, und der gleichsam den Leitstrahl des motivierten Erlebens und Handelns darstellt.

Zum anderen, auf der kognitiven Seite, kann Hoffnung als Erwartungsmalgam aus verschiedenen Erwartungstypen beschrieben werden,

wie dies von Heckhausen in dem erweiterten kognitiven Modell (Heckhausen, 1977) dargestellt wurde. Danach lassen sich in jeder Situation drei Erwartungstypen unterscheiden:

1. Situations-Ergebnis-Erwartungen (Wie wahrscheinlich ist es, dass ohne mein Zutun das erwünschte Ergebnis entsteht?),
2. Handlungs-Ergebnis-Erwartungen (Wie wahrscheinlich ist es, dass mein Handeln zum erwünschten Ergebnis führt?) und
3. Ergebnis-Folge-Erwartungen (Wie wahrscheinlich ist es, dass das Ergebnis zu den erwünschten Folgen führt?).

Auf das Anschlussmotiv bezogen fand Sokolowski (1992), dass nur die beiden ersten Erwartungstypen – also Situations- und Handlungs-Ergebnis-Erwartungen - zur Differenzierung hoch und niedrig anschlussmotivierter Personen geeignet sind. Personen mit hoher Hoffnung auf Anschluss haben höhere Erwartungen, dass eine Situation günstig für eine Kontaktaufnahme ist – sie fühlen sich darin auch wohler -, und gleichermaßen haben sie diese Einschätzung auch in einem größeren Situationsspektrum als Personen mit niedriger Hoffnung auf Anschluss. Ähnlich verhält es sich mit den Handlungs-Ergebnis-Erwartungen: Hoch Anschlussmotivierte haben auch höhere Erwartungen, dass ihr eigenes Verhalten, jemanden kennen zu lernen und sich mit ihm zu verstehen, zum Ziel führt. Begleitet werden diese höheren Erwartungen von positiven Emotionen, wie Selbstsicherheit, und sie sind durch die Abwesenheit negativer Emotionen, wie Verspanntheit gekennzeichnet (Sokolowski & Schmalt, 1996). Neben dieser aus emotionalen und kognitiven Bestandteilen zusammengesetzten optimistischen Erlebnisweise hoch Anschlussmotivierter zeigen diese auch zielangemesseneres Verhalten als Personen mit niedrigem Motiv. Schüler (2002) konnte dies experimentell anhand von Wahlen in einem anschluss-thematischen Entscheidungsszenario belegen.

Diese realistischere Informationsverarbeitung in anschluss-thematischen Situationen lässt sich

auch anhand der Reaktionen auf soziale Anerkennung oder soziale Zurückweisung wieder finden. Personen mit hoher Hoffnung auf Anschluss reagieren in einer Experimentalsituation (Sokolowski, 1986) sehr differenziert darauf, ob sie von einer Gruppe angenommen oder abgelehnt werden. Sie fühlen sich nach einer Ablehnung sehr hilflos, was im Falle des Angenommenseins nicht zutrifft. Je niedriger die Motivausprägung in der Hoffnung auf Anschluss ist, desto „gleichgültiger“ fällt die Reaktion auf die beiden unterschiedlichen Rückmeldungen aus. Das situationsangemessene „Auto-Feedback“ durch die erlebten Emotionen bei Personen mit hoher Hoffnung auf Anschluss kann als effektiver Regulationsmechanismus verstanden werden, das eigene Verhalten zu reflektieren und zu optimieren – ganz im Sinne Heckhausens (1975; 1977), Motive als Selbstbegründungssystem zu verstehen.

All diese Befunde fügen sich in die von Mehrabian und Ksionzky (1974) zusammenfassende Charakterisierung von Personen mit hoher Hoffnung auf Anschluss („affiliative tendency“) ein (s. folgende Übersicht).

Merkmale hoch anschlussmotivierter Personen
(Nach Mehrabian & Ksionzky, 1974)

- Sie sehen andere sich selbst ähnlicher,
- sie sehen andere in einem besseren Licht
- sie mögen andere mehr,
- sie werden mehr von anderen gemocht,
- sie wirken durch ihre freundliche Art auch auf andere (Fremde) ansteckend,
- sie haben mehr Zuversicht und angenehme Gefühle im Umgang mit anderen.
- sie treffen im sozialen Kontext Verhaltensentscheidungen zielangemessen (Schüler, 2002),
- sie reagieren auf soziale Anerkennung und Zurückweisung sehr spezifisch (Sokolowski, 1986).

7.3.2. Furcht vor Zurückweisung

Als natürlicher Antagonist der Hoffnung auf Anschluss hat Furcht vor Zurückweisung die Aufgabe, im Umgang mit unbekanntem Menschen eine vorsichtige Distanz zu behalten. Eine hohe Ausprägung dieser Furcht führt auf der kognitiven Seite durch generalisierte niedrige Handlungs-Ergebnis-Erwartungen zu Zweifeln an der Wirksamkeit des eigenen anschluss-thematischen Handelns (Sokolowski, 1992). Hinzu kommt eine erhöhte Bereitschaft mehrdeutige oder undeutliche Signale der Gesprächspartner als Zurückweisungen zu interpretieren – eine Beobachtung, die Mehrabian dazu führte, diese Furcht vor Zurückweisung als „sensitivity to rejection“ zu bezeichnen (Mehrabian, 1970). Dies konnte in einem Experiment von Sokolowski und Schmalz (1996) bestätigt werden. Die Reaktionen von Versuchspersonen mit hoher Furcht vor Zurückweisung fallen in einer mehrdeutigen sozialen Situation - nach einer angenehm verlaufenden Kontaktaufnahme unterbricht der Gesprächspartner die Unterhaltung abrupt und wendet sich einer dritten Person zu – aus, wie nach einer tatsächlichen expliziten Ablehnung. Es machen sich Gefühle von Hilflosigkeit, lähmende Müdigkeit und Verzweiflung bei ihnen breit. Selbst eine vorher induzierte fröhliche Stimmung kann diesen tiefen Absturz der Emotionen nicht bremsen (Sokolowski & Schmalz, 1996). Hier beginnt der schon erwähnte Teufelskreis in den sozialen Interaktionen erneut, denn dieses nun entstandene emotionale Hilflosigkeits-Syndrom wird Einfluss auf das weitere Verhalten und die nonverbale Kommunikation nehmen, wenn sich nach der Unterbrechung der Interaktionspartner wieder zuwendet.

Weitere Kennzeichen von Personen mit hoher Furcht vor Zurückweisung („sensitivity to rejection“) führen Mehrabian und Ksionzky (1974; S. 142, 143) auf:

Merkmale von Personen mit hoher Furcht vor Zurückweisung (Nach Mehrabian und Ksionzky, 1974)

- Sie fühlen sich in sozialen Situationen überfordert und wirken in diesen Gefühlen auch auf andere ansteckend,
- sie sind in sozialen Situationen weniger zuversichtlich, aber verspannter und ängstlicher,
- sie sehen sich selbst als unbeliebter und einsamer (obwohl sie de facto nicht weniger mit anderen interagieren),
- sie haben wenig soziales Geschick und ihr Verhalten hinterlässt in ihnen ein Gefühl der Inadäquatheit und Unfähigkeit, mit sozialen Situationen umzugehen,
- sie zeigen niedrige Handlungs-Ergebnis-Erwartungen im Umgang mit Fremden (Sokolowski, 1992),
- sie zeigen intensive emotionale Reaktionen (Hilflosigkeits-Syndrom) auf Unterbrechungen der sozialen Interaktion (Sokolowski & Schmalt, 1996),
- sie zeigen eine geringe Differenzierung in den emotionalen Reaktionen auf tatsächliche soziale Anerkennung oder Zurückweisung (Sokolowski, 1986).

Auch bei der Furcht vor Zurückweisung ist – ähnlich der Furcht vor Misserfolg (Heckhausen, 1975) - deutlich die Wirkung eines Selbstbegründigungs-Mechanismus zu erkennen, der die vorhandene Furcht stabilisiert. Er besteht aus der erhöhten Sensibilität für Zurückweisungssignale und der intensiven emotionalen Hilflosigkeitsreaktion auf Unterbrechungen der Interaktion. Die erhöhte Sensibilität führt häufiger zur (Fehl-)Deutung einer Geste oder einer einfachen Gesprächsunterbrechung als Ablehnung, was in Folge zu deutlichen Hilflosigkeitsgefühlen führt, die den weiteren Interaktionsverlauf komplizierter gestalten und damit zu häufigeren Unterbrechungen führen. Insgesamt bestätigen sich so die niedrigen Erwartungen und die erhöhte Vorsicht und Unsicherheit im Umgang mit Fremden.

Furcht vor Zurückweisung ist ein Motiv, das Überschneidungen mit anderen sozialen Ängsten hat. Unter der Bezeichnung „soziale Ängste“

sind unterschiedlich motivierte Ängstlichkeitszustände in sozialen Situationen (wie auch in milder Form die Schüchternheit) und ihnen entsprechende Verhaltensweisen zu verstehen. Zu unterscheiden sind dabei die *Fremdenfurcht* von einer *Furcht vor Fremdbewertung*. Furcht vor Fremdbewertung lässt sich entwicklungspsychologisch nicht auf Fremdenfurcht zurückführen, da sie eine Fähigkeit zur Perspektivenübernahme voraussetzt (man sieht sich ja mit den Augen des anderen, bei dem man einen guten Eindruck machen möchte). Zum Zeitpunkt der frühesten Fremdenfurcht ist die Furcht vor Fremdbewertung zwischen einem halben und zwei Lebensjahren noch nicht entwickelt.

Fremdenfurcht

Diese Emotion im Sinne schüchternen Verhaltens gegenüber Fremden scheint eine genetisch angelegte Temperamentsvariable zu sein (Buss & Plomin, 1984). Dafür sprechen Adoptions- und Zwillingsstudien. So korrelierte die Schüchternheit der biologischen „Mütter“ mit der Schüchternheit ihrer zweijährigen Kinder, die bereits seit ihrer Geburt von ihren Müttern getrennt lebten und adoptiert worden waren (Daniels & Plomin, 1985). Eineiige Zwillinge zeigten gegenüber Fremden ein ähnlicheres Verhalten (nicht jedoch gegenüber ihrer Mutter) als zweieiige Zwillinge (gleichen Geschlechts) taten (Plomin & Roew, 1979). Die genetische Verankerung der individuellen Unterschiede in der Scheu gegenüber Fremden deutet sowohl auf ein stammesgeschichtliches Erbe hin als auch darauf, dass in evolutionsbiologischer Hinsicht Fremdenfurcht, zumindest während der frühen Ontogenese für das Überleben vorteilhaft war.

Furcht vor Fremdbewertung

Zur Furcht vor Fremdbewertung, d.h. der Besorgnis, bei anderen einen schlechten Eindruck zu machen, gibt es eine Reihe verwandter Ansätze. Die *Selbstdarstellungängstlichkeit* (Schlenker & Leary, 1982) reflektiert das eigene Verhalten daraufhin, inwieweit es bei anderen Personen, die man für wichtig hält, Eindruck macht. Da die in sozialen Situationen ängstliche

Person ein Bedürfnis hat, auf andere keinen schlechten Eindruck zu machen, während sie gleichzeitig an ihren Aussichten, sich vorteilhaft zu präsentieren, zweifelt, stehen Persönlichkeitsmerkmale der Selbstbefangenheit wie „public self-consciousness“ (Buss, 1980) oder „anxious self-preoccupation“ (Crozier, 1979) der Selbstdarstellungsängstlichkeit nahe. Das gilt nicht nur für die Sorge, von potenziellen Anschlusspersonen als ein sozialer Partner nicht geschätzt zu werden, sondern spezieller auch für die Furcht, in den Augen anderer leistungsmäßig zu versagen – und damit für das breit erforschte Gebiet der Prüfungsängstlichkeit (vgl. Überblick von Wine, 1982).

Furcht vor Fremdbewertung kann nicht nur gegenüber Fremden, sondern auch vertrauten Personen entstehen. Umgekehrt können unbekannte Menschen Fremdenfurcht, aber nicht gleichzeitig Furcht vor Fremdbewertung auslösen. Diese beiden Quellen sozialer Ängstlichkeit sind zu unterscheiden, da sie nicht gemeinsam auftreten müssen. Asendorpf (1984) hat in einer Reihe von experimentellen Sozialsituationen, in denen die Versuchspersonen Begegnungen mit fremden und mit vertrauten Personen hatten folgendes nachgewiesen: Obwohl die soziale Ängstlichkeit unter beiden Bedingungen annähernd gleich war, riefen fremde Personen weniger selbstdarstellungsbezogene Gedanken, weniger Furcht vor negativer Bewertung und weniger Erröten hervor als die vertrauten Personen. Damit dürfte die Fremdbewertung im genuinen Feld der Anschlussmotivation – da sie im Umgang mit wenig bekannten Personen oder Fremden angeregt wird – einen eher geringen Einfluss nehmen. Sie ist im Einzugsbereich des später noch zu behandelnden Intimitätsmotivs anzusiedeln, denn hier geht es um den Umgang mit vertrauten Personen.

Menschen mit einer hohen Ausprägung in der Furcht vor Zurückweisung haben generalisierte geringe Erwartungen an den Erfolg eigenen Tuns und Wirkens im Umgang mit Fremden. Mehrdeutige Verhaltensweisen von Gesprächspartnern werden sehr schnell als Ablehnung in-

terpretiert und Hilflosigkeits- und Resignationsgefühle machen sich breit insgesamt fallen auch die Reaktionen auf Anerkennung durch andere eher schwach und undifferenziert aus. Auf Grund dieser Art der Kommunikation werden sie von ihren Gesprächspartnern als „kompliziert“ beschrieben, da diese Unsicherheit in gewissem Umfang ansteckend wirkt. Die Furcht vor Fremdbewertung wie auch die Fremdenfurcht scheinen mit der Furcht vor Zurückweisung wenig Gemeinsamkeiten zu besitzen.

7.3.3. Hoffnung und Furcht im an-schluss-thematischen Konflikt

Franz Kafka schrieb in seinen Briefen an Milena von jenem „Verlangen nach Menschen, das sich in Angst verwandelt, wenn es erfüllt wird“. Hier wird ein Konflikt thematisiert, der erst mit Erreichen des Zieles sein Maximum erreicht und nicht schon vorher während der Zielannäherung. Dies ist der typische Verlauf eines sich über die Zeit mit der Zielannäherung entwickelnden Konfliktes zwischen Annäherung und Vermeidung wie Miller (1959) ihn beschrieben hat: Da das aufsuchende Motiv noch vor dem meiden- den angeregt wird, kommt es zunächst zu einer Umsetzung dieser Motivation. Abhängig von der Stärke des Meiden-Motivs – kommt es auf dem Weg zum Ziel zur Anregung von Furcht, die zwar später einsetzt, aber dafür steiler ansteigt. Wenn beide Komponenten gleich stark angeregt sind, kommt es zum maximalen Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt.

Im Umgang mit Fremden zeigt sich folgender Zusammenhang: Zunächst wird die Hoffnungs-komponente angeregt und aufgrund der An-schlussmotivation kommt zu einer ersten Kon-taktaufnahme. Im Prozess des Kennenlernens kommt man natürlich der anderen Person näher. Je näher man sich kommt und je sympatischer einem die andere Person wird, um so schmerz-hafter wäre natürlich die angenommene Enttä-uschung in Folge einer Ablehnung. Jetzt wird die Furcht vor Zurückweisung angeregt, und diese Furchtmotivation drängt sich immer stärker in das Erleben und Verhalten. Die Sensitivität für

entsprechende Signale steigt – bis zum maximalen Konflikt von Aufsuchen und Meiden. Wenn die Furcht dominant wird, wird wieder auf größere Distanz gegangen. In der nun entstehenden größeren „sicheren“ Distanz sinkt die Furchtmotivation und die Anschlussmotivation wird wieder dominant, und der Kreislauf beginnt von neuem. Im Umgang mit wenig bekannten Personen (z.B. auf Partys) lässt sich das Hin- und Herpendeln des Verhaltens, unterlegt mit ambivalenten Emotionen gut beobachten.

Ein ähnlicher anschlussthematischer Konflikt kann auch bei schüchternen Menschen beobachtet werden, denn schüchterne Menschen sind nicht nur von der Furcht bewegt, bei anderen Personen nicht „anzukommen“ oder von ihnen gar abgelehnt zu werden – von Furcht vor Zurückweisung also. Sie sind zugleich von dem Wunsch nach Anschluss beseelt (Cheek & Buss, 1981). Schüchterne sind als solche noch keine Einzelgänger wie hoch introvertierte Menschen, sondern stehen in Sozialsituationen, die für sie schüchternheitserregend sind, in einem ausgesprochenen Konflikt von Annäherung und Meidung. Schüchterne leiden einerseits unter Minderwertigkeitsgefühlen im sozialen Kontakt, und andererseits streben sie nach mehr Anerkennung und engeren Beziehungen zu anderen Menschen. Dies sind Ergebnisse einer größeren Studie von Asendorpf (1984), in der Studenten nicht nur in Fragebogenform über sich selbst berichteten, sondern auch in experimentell gestellten sozialen Situationen beobachtet wurden. Sie beurteilten auch verschiedene Situationen danach, wie stark in diesen Schüchternheit angeregt wird – wie ein Rendezvous mit einem möglichen Partner, in den man heimlich verliebt ist, oder ein Vorstellungsgespräch anlässlich einer Bewerbung. In diesen Urteilen gab es keinen Unterschied zwischen Schüchternen und Nichtschüchternen – ein Hinweis, dass es nicht die Anreize möglicher Handlungsfolgen in sozialen Situationen mit Fremdbewertung sind, die den Schüchternen herausheben, sondern vielmehr die geringe Zuversicht, in solchen Situationen auch bestehen zu können. Dieses Befundmuster für schüchterne Menschen entspricht ge-

nau dem, das bei Personen mit gleichzeitig hohen Ausprägungen in der Hoffnung auf Anschluss und der Furcht vor Zurückweisung zu erwarten ist.

Hoffnung auf Anschluss und Furcht vor Zurückweisung regulieren die Nähe und Distanz zwischen Menschen. Abhängig von den Ausprägungen der beiden Motive kommt es zu unterschiedlichen Zeitpunkten und in unterschiedlicher Intensität zu Konflikten zwischen Aufsuchen und Meiden im Umgang mit fremden oder wenig bekannten Personen. Schüchternheit kann als ein chronischer Konflikt zwischen Hoffnung auf Anschluss und Furcht vor Zurückweisung verstanden werden.

7.4. Messung des Anschlussmotivs und Verhaltenskorrelate

Die ersten Versuche, das Anschlussmotiv zu messen, standen in der Tradition und Denkweise der Michigan School of Motivation um David McClelland und John Atkinson (1958). Zur Messung wurde die Motivstärke projektiv mit dem Thematischen Auffassungstests (TAT) erfasst. Bis zum heutigen Zeitpunkt wurden die Inhaltsschlüssel zur Motivmessung immer wieder nachgebessert, und der von Winter (1991) vorgestellte Inhaltsschlüssel wird insbesondere wegen seiner vergleichsweise einfachen Handhabbarkeit häufig in der Motivationsforschung eingesetzt.

Die projektiven Verfahren wurden insbesondere wegen ihrer niedrigen Reliabilität und Auswerte-Objektivität verstärkt kritisiert. Wie wir heute wissen, war diese Kritik jedoch nur zum Teil berechtigt. (Schmalt & Sokolowski, 2000). So wurden in den 70er Jahren des letzten Jahrhunderts in verstärktem Maße Fragebögen zur Motivdiagnostik entwickelt. Zur Messung des Anschlussmotivs stellte Mehrabian (1970) 2 Fragebögen vor, einen zur Messung der Hoffnungskomponente („affiliative tendency“) und einen zur Messung der Furchtkomponente („sensitivity to rejection“).

Einen dritten Weg stellt die Gitter-Technik dar, da hier Eigenschaften des TAT (die Vorgabe mehrdeutiger Bilder) mit denen von Fragebögen (zu jedem Bild werden mögliche Aussagen vorgegeben) verknüpft werden können. Da die Interpretation der Bilder einen großen individuellen Entfaltungsspielraum darstellt, die Aussagen jedoch eindeutig zu verstehen sind, stellt die Gitter-Technik einen Hybriden aus TAT und Fragebogen dar – ein semiprojektives Verfahren (Schmalt & Sokolowski, 2000). Inzwischen gibt es ein Multi-Motiv-Gitter, das neben dem Anschlussmotiv auch das Leistungs- und Machtmotiv – jeweils in Furcht- und Hoffnungskomponente – misst (Sokolowski, Schmalt, Langens & Puca, 2000; Kap. 8)).

7.4.1. Thematischer Auffassungstest (TAT)

Um die Stärke eines Motivs mittels TAT zu messen, werden Fantasiegeschichten, die Probanden zu vorgegebenen mehrdeutigen Bildern erzählen, anhand motivthematischer Inhaltsschlüssel ausgewertet (vgl. Kap.6). Der Inhaltsschlüssel spezifiziert, wann eine anschluss-thematische Geschichte vorliegt, die dann zur Kennwertberechnung weiter analysiert werden kann:

“Affiliation Imagery...is scored when a story contains evidence of concern, in one or more characters, over establishing, maintaining, or restoring a positive affective relationship with another person.” (Heyns, Veroff & Atkinson, 1958, S.205)

Der damals entwickelte TAT-Inhaltsschlüssel zur Erfassung des Anschlussmotivs – später ausführlich erläutert von Heyns et al. (1958) – ist bis heute im Wesentlichen unverändert geblieben.

Eine andere projektive Technik, die allerdings ohne Vorgabe mehrdeutiger Bilder auskommt, brachte Boyatzis (1972, 1973) zum Einsatz, um zwischen Furcht vor Zurückweisung und Anschlussbedürfnis zu unterscheiden – in Anlehnung an den von French (1958a) entwickelten

„Test of Insight“. Die Versuchspersonen haben einen Geschichtenanfang weiter fortzuspinnen wie den folgenden: „Hans hat eine neue Stelle angenommen. Er und seine Familie sind gerade in eine neue Gegend gezogen“. Im Anschluss an die Geschichte werden die Versuchspersonen von einer Reihe von Ereignissen, die in Hans' Leben vorkommen könnten, unterrichtet und gebeten mitzuteilen, was nach ihrer Meinung Hans davon halten würde. Ein Beispiel ist die Einladung zum Abendessen von einem Ehepaar in der Nachbarschaft: Ist Hans von der Gelegenheit angetan, seine neuen Nachbarn kennen zu lernen (Anschlussinteresse) oder möchte er, dass die Nachbarn ihn nett finden (Zurückweisungsfurcht)? Versuchspersonen mit so ermitteltem hohen Anschlussinteresse hatten mehr enge Freunde, während zurückweisungsängstliche Versuchspersonen nur um solche Freunde bemüht waren, deren Einstellungen mit den ihren übereinstimmten. Sie vermieden es auch, allein zu sein, so als bräuchten sie die Zustimmung anderer.

Verhaltenskorrelate zu TAT-Maßen. Die Studie von Fishman (1966) verzichtete auf jede Anreizmanipulation und ist die erste, die tatsächliches Anschlussverhalten unter einigermaßen lebensnahen Bedingungen beobachtet hat. Statt manipulierter Anregung wurde die gegenseitige Beliebtheit und Freundlichkeit von zusammenlebenden Studentinnen eines Fragebogens erfasst. Daraus wurde ein Index für spezifische Erwartungen gegenüber den einzelnen Mitgliedern der Wohnheimgruppen gebildet. Unmittelbar vor (und nicht nach!) dem Beliebtheitsfragebogen wurde ein TAT durchgeführt und anhand des Inhaltsschlüssels von Heyns et al. (1958) ausgewertet. Der Gesamtwert für das Anschlussmotiv wurde noch in Werte von „Hoffnung auf Anschluss“ (HA) und Furcht vor Zurückweisung (FZ) aufgespalten. Zwei bis vier Wochen später wurde ein Treffen von jeweils vier Versuchspersonen desselben Wohnheims in einem gemütlich ausgestatteten Raum arrangiert, wo die Versuchspersonen zunächst sich selbst überlassen blieben und dann eine schriftliche Instruktion erhielten, über ein populäres

Thema zu diskutieren. Der Versuchsleiter war nicht anwesend, sondern protokollierte hinter einer Beobachtungsscheibe anhand eines Auswertungsschlüssels „positives“ und „negatives“

Tab. 1: Korrelationen der TAT-Maße für Hoffnung auf Anschluss (HA) und Furcht vor Zurückweisung (FZ) – jeweils unterteilt für Personen mit hoher oder niedriger Anschlusserswartung – mit dem Prozentsatz positiver Anschlusshandlungen in einer Gruppensituation

	TAT-Motivmaße	
	HA	FZ
Anschlusserswartungen alle	.20	.10
Niedrig (N = 40)	-.19	.24
Hoch (N = 40)	.58**	.16

** p < .01

Anschlussverhalten. Daraus wurden Prozentwerte „positiver Akte“ berechnet.

Die Ergebnisse der Fishman-Studie belegen wie die von French und Chadwick (1956) die Bedeutung von spezifischen Erwartungen, wenn man sie zusammen mit den TAT-Werten berücksichtigt (siehe Tab. 1). Anschlussmotiv und HA-Tendenz korrelierten nur schwach mit positiven Anschlussverhalten, die FZ-Tendenz überhaupt nicht. Die schwachen Korrelationen stiegen beträchtlich (etwa bei HA von .20 hin zu .58), wenn man sie nur in jener Teilgruppe berechnete, die sehr zuversichtlich spezifische Anschlusserswartungen besaß. Mit anderen Worten: Wenn hohe positive Anreizwerte (hoher Gesamt- und HA-Wert des TAT) mit hohen spezifischen Erwartungen (hohe gegenseitige Beliebtheit zwischen den Partnern) verbunden sind, kommt es zu dem stärksten Austausch positiver Anschlusshandlungen mit bereits bekannten Personen.

Einen anderen überzeugenden empirischen Zugang zur Untersuchung der Wirkung des Anschlussmotivs auf Verhalten hat Constantian (1981; vgl. McClelland, 1985b) gewählt, indem sie das spontane (operante) Verhalten der Probanden im Lebensalltag erfasste. Constantian (1981) gab -Studenten elektronische Abrufgeräte, die in etwa zweistündigen Intervallen von morgens 9 bis abends 11 Uhr ein Tonsignal produzierten, das sie dazu aufforderte, in einer

vorbereiteten Ankreuzliste zu notieren, womit sie gerade beschäftigt waren. Hoch-Anschlussmotivierte (nach dem TAT-Schlüssel von Heyns et al., 1958) waren insgesamt häufiger gerade damit beschäftigt, mit jemandem zu sprechen oder jemanden einen Brief zu schreiben. Neben dem Anschlussmotiv als Prädiktor für operantes Anschluss Handeln hat Constantian (1981) auch die Probanden nach ihren Vorlieben (Selbsteinschätzungen) bezüglich Geselligkeit erfragt, nämlich wieweit man 15 verschiedene Tätigkeiten (wie arbeiten, einkaufen, ein Museum besuchen, essen gehen, wandern) lieber in Gesellschaft oder allein ausführt. Die Stärke des Anschlussmotivs und die Anzahl der Tätigkeiten, die man lieber in Gesellschaft mit anderen ausführt, korrelieren kaum miteinander. Es zeigte sich, dass sich die Einflüsse des Anschlussmotivs und der anschluss thematischen Vorlieben ergänzen. So macht man umso lieber eine Wanderung mit Freunden, je höher anschlussmotiviert man ist und je mehr man gleichzeitig Geselligkeit schätzt. Ebenfalls nur unter Hochmotivierten fand die Vorliebe für Alleinsein eher jene solitäre Form des Anschluss Handelns par excellence, nämlich das Briefeschreiben. Die Abruftechnik registrierte 60% der Hochmotivierten die Alleinsein schätzten, während des Schreibens eines Briefes; dagegen waren es nur weniger als 10% von denen, die Geselligkeit liebten.

Insgesamt lassen die Verhaltensweisen und Vorlieben der hoch Anschlussmotivierten das Bemühen erkennen, Konflikte mit anderen Personen zu vermeiden. Bei Gruppenentscheidungen machten sie seltener Vorschläge, die den Zusammenhalt der Arbeitsgruppe hinsichtlich ihres Aufgabenprogramms bedrohten (Exline, 1962). In den Reden von Mitgliedern des russischen Politbüros korrelierte die Stärke des Anschlussmotivs signifikant mit Entspannungsvorschlägen an den Westen mit $r = .47$ (Hermann, 1980). In ähnlichem Sinne erwiesen sich solche US-amerikanischen Präsidenten außenpolitisch

auf Ausgleich und auf den Abschluss von Verträgen zur Rüstungsbegrenzung bedacht, die, wie Eisenhower, Kennedy, Nixon und Ford in ihren Antrittsreden eine ausgesprochen anchluss-thematische Programmatik darlegten. Allerdings wurden sie von Historikern aber auch als weniger wirksam beurteilt. Ihre Regierungsapparate waren öfter in Skandale verwickelt (Winter, 1967). Im Vergleich zu niedrig motivierten machten mittelstark und hoch anchlussmotivierte Versuchspersonen umso mehr Vorschläge, abweichende Auffassungen fremder Personen zu ändern, je größer die Abweichungen waren (Byrne, 1962). Sie vermieden Glücksspiele wie Roulette (McClelland & Watson, 1973), aber auch kompetitive Spiele wie Schach (McClelland, 1975). In Simulationsspielen über internationale Verwicklungen tendierten sie eher zur Passivität, von ihnen gingen weniger konfliktrichtige, aber auch weniger kooperative Akte aus; sie machten weniger wahrheitsverhüllende Propaganda (Terhune, 1968).

Leistungssituationen enthalten häufig auch anchluss-thematische Anregungsgehalte; etwa bei Kooperation statt Wettstreit oder durch die soziale Beziehung zwischen dem, der Aufgaben erteilt und dem, der sie ausführt. Da in solchen Situationen Anschlussmotivation zur Leistungsmotivation hinzutritt, kann sich das Leistungsergebnis entsprechend verändern, ohne dass es zwischen beiden Motiven zum Konflikt kommen müsste. French (1958b) fand, dass Versuchspersonen mit dominantem Anschlussmotiv dann die besten Arbeitsergebnisse hatten, wenn sie nicht für sich, sondern in der Gruppe arbeiteten und wenn der Versuchsleiter während der Arbeit lobende Rückmeldungen über die Zusammenarbeit und nicht über die Tüchtigkeit gab. In einem Experiment wurden die Probanden vor die Wahl gestellt, entweder mit einem guten Freund, der sich zuvor für diese Aufgabe als untüchtig erwiesen hatte, oder mit einem wenig sympathischen anderen zusammen zu arbeiten, der erwiesenermaßen tüchtig ist. Die Wahlen entsprachen den Motivkonstellationen. Versuchspersonen mit hohem Leistungs- und

niedrigem Anschlussmotiv stellten Tüchtigkeit über Freundschaft, Versuchspersonen mit hohem Anschluss- und niedrigem Leistungsmotiv Freundschaft über Tüchtigkeit (French, 1956).

Die gleiche Wechselwirkung zwischen Anschlussmotiv und situativer Anreizstruktur hat McKeachie (1961) für den Studienerfolg in 31 Anfängerkursen für Psychologie, Mathematik und Französisch bei über 600 Studenten gefunden. Von allen Studenten und den 31 Dozenten wurde (neben anderen Motiven) die Stärke des Anschlussmotivs vor den Kursen erhoben. Die anchluss-thematische Anreizstruktur jedes Kurses wurde neben der Motivstärke der Dozenten auch durch Stichprobenerhebung seines Unterrichtsverhaltens bestimmt (z. B. ob er die Studenten bei ihrem Namen anredete, ob er nach der Veranstaltung noch mit einigen plauderte).

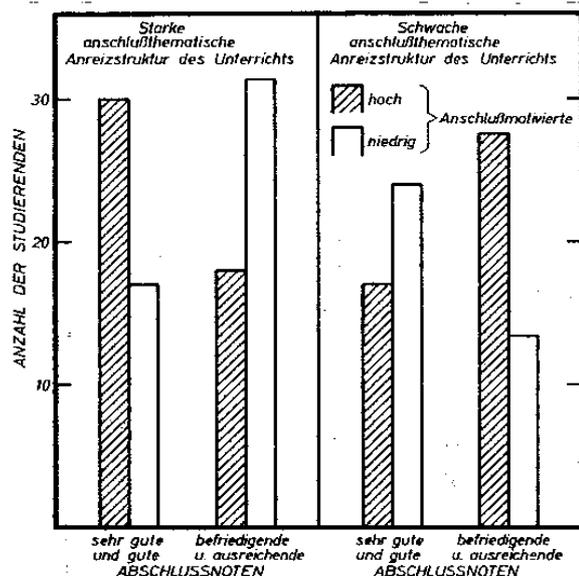


Abb. 1: Anzahl der hoch- und der niedrig anchlussmotivierten Studenten, die in Studienanfängerkursen mit hoher und mit niedriger anchluss-thematischer Anreizstruktur gute oder weniger gute Abschlussnoten erzielten

Wie Abb. 1 zeigt, erzielten hoch-anchlussmotivierte Studenten bei anchlussorientierten Dozenten bessere Noten als niedrig-anchlussmotivierte Studenten und umgekehrt. Die letzteren erzielten bessere Noten bei wenig anchlussorientierten Dozenten als die hoch-anchlussmotivierten Studenten.

Ein Feldexperiment haben Sorrentino und Sheppard (1978) durchgeführt. Den Versuch führten die Trainer der Schwimm-Mannschaften von 3 kanadischen Universitäten durch. Von jedem Teilnehmer waren sowohl als Einzelwettbewerb als auch als Gruppenwettbewerb jeweils 200-Yard Freistil zu schwimmen. Um jedem Schwimmer die gleiche Gewinnchancen zu geben, wurde von den Trainern ein individuelles *handicap* aufgrund der persönlichen Bestzeit bestimmt und auf die aktuell erreichte Zeit angerechnet. Anschlussmotivierte Schwimmer sollten von der Möglichkeit, der eigenen Gruppe zum Sieg zu verhelfen, zusätzlich motiviert werden und deshalb bessere Zeiten erreichen als im Einzelwettbewerb. Für zurückweisungsängstliche Schwimmer sollte das Gegenteil gelten: Die Möglichkeit, die Niederlage der eigenen Gruppe zu verursachen, demotiviert sie und führt zu schlechteren Zeiten als im Einzelwettbewerb. Diese Hypothesen bestätigten sich voll- und ganz, sowohl hinsichtlich der gegenläufigen Leistungsänderung vom Einzel- zum Gruppenwettbewerb als auch im Leistungsunterschied zwischen beiden Motivgruppen beim Gruppenwettbewerb. Wurden die Schwimmer zusätzlich nach dem Leistungsmotiv klassifiziert, hatten hoch Erfolgsmotivierte, die zugleich sehr anschlussmotiviert waren die größte Leistungssteigerung im Gruppenwettbewerb gegenüber dem Einzelwettbewerb.

Die Motivklassifikation nach den beiden Motivtendenzen von Anschluss und von Leistung erfolgte mit Hilfe der Inhaltsschlüssel von Heyns et al. (1958); die Motivklassifikation nach den entsprechenden negativen Motivtendenzen von Zurückweisungsangst und von Misserfolgsschmerz mit Hilfe der Fragebogen von Mehrabian (1970) bzw. von Mandler und Sarason (1952). Es ist bemerkenswert, dass die Hypothesen sich nicht nur mit dem resultierenden Kennwert des Anschlussmotivs (Differenz vor HA- und FZ-Kennwerten, z -transformiert), sondern auch getrennt für jede der beiden Motivtendenzen bestätigen ließen. Dieser Befund ist eine zusätzliche Bestätigung dafür, Anschluss als ein Doppelmotivsystem zu konzipieren, das aus zwei

unabhängigen Tendenzen, Anschlusshoffnung und Zurückweisungsangst, besteht.

7.4.2. Fragebogen

Neben den projektiv arbeitenden Verfahren – heute spricht man von impliziter Messung – wurden zur Erfassung des Anschlussmotivs in den 70er Jahren Fragebögen entwickelt, deren Kennwerte durch Selbsteinschätzungen – also explizit – ermittelt werden. Die Skalen von Mehrabian (1970) heben sich von vielen anderen Fragebögen ab, da sie theoriegeleitet entwickelt wurden (Mehrabian & Ksionzky, 1974). Mehrabian griff die Idee von zwei antagonistischen Tendenzen des Anschlussmotivs auf und bezeichnete sie als *affiliative tendency* (R1) und *sensitivity to rejection* (R2). Die Fragebögen sind für die Vorhersage von Verhalten im Umgang mit nicht näher bekannten Anschlusspersonen bestimmt. In solchen Situationen rücken generalisierte Erwartungen gegenüber Anreizvariablen in den Vordergrund, während beim Umgang mit näher bekannten Anschlusspersonen deren spezifische *Anreizwerte* und nicht die generalisierten Erwartungen entscheidend sind.

Beide Kennwerte korrelierten nicht miteinander und sind frei von Beantwortungstendenzen, die auf sozialer Erwünschtheit beruhen. Eine nähere Betrachtung zeigt indes, dass in den beiden Fragebögen weniger generalisierte Erwartungen oder Wahrscheinlichkeiten erfragt werden, sondern dass vielmehr allgemeine anschluss-thematische Bekräftigungswerte eingeschätzt werden, die die Umwelt für eine gegebene Person bereithält („Freunde zu haben, ist sehr wichtig für mich“ für R1 oder „Ich nehme mir manchmal Kritik sehr zu Herzen“ für R2). Die Abkürzungen für beide Tendenzen des Anschlussmotivs, R1 und R2 (*reinforcement*), sind also durchaus zutreffend gewählt, da der Fragebogen generalisierte Bekräftigungswerte erfasst.

Aus der Kombination beider Maße lassen sich 4 Typen des Anschlussmotivs gegenüberstellen: 1. Typ: R1 hoch, R2 niedrig: In den meisten Situationen werden die eigenen Anschlussbedürfnisse

nisse nachhaltig befriedigt; 2. Typ: R1 niedrig, R2 hoch: In den meisten Situationen bleiben die eigenen Anschlussbedürfnisse unbefriedigt oder werden gar zurückgewiesen; 3. Typ: R1 niedrig, R2 niedrig: Die meisten Situationen haben nur einen schwachen, positiven oder negativen anschluss-thematischen Bekräftigungswert; 4. Typ: R1 hoch, R2 hoch: Die eigenen Anschlussbedürfnisse werden entweder befriedigt oder zurückgewiesen. Diese verschiedenen Typen werden als Entwicklungsergebnisse der vor allem von der Kindheit erfahrenen Bekräftigungen in sozialen Interaktionen angesehen. Der 4. Typ (sowohl R1 als auch R2 hoch) soll nach Mehrabian die Motivgrundlage für ausgeprägtes Konformitätsverhalten sein. Damit ist ein Indikator für ein Abhängigkeitsmotiv gemeint, weil eine häufige Verwendung sowohl von positiven als auch negativen Sanktionen - als Grundlage der generalisierten Erwartungshaltungen von Erwachsenen – die Mittel einer abhängigkeits-fördernden Erziehung sind.

Ähnlich sieht die Kreuzklassifikation von Byrne et al. (1963) aus, die ebenfalls vier Typen vorgeschlagen haben. Unterteilt man Erfolgs- und Misserfolgserwartung (HA und FZ) nach ihrer Ausprägung in hoch und niedrig, so ergibt sich folgende Klassifikation:

Anschlussmotiviert: HA hoch - FZ niedrig

Zurückweisungsmotiviert: HA niedrig - FZ hoch

Konflikthaft-Anschlussmotiviert : HA hoch - FZ hoch (typisch für Schüchterne)

Wenig-Anschlussmotiviert: HA niedrig - FZ niedrig

Mehrabian und Ksionzky (1974) haben die Validität ihres Fragebogens vor allem im Interaktionsverhalten der Versuchsperson mit einer fremden Person (verbündet mit Versuchsleiter) in Wartezimmer-Situationen überprüft. Dabei haben sie an Variablen etwa herangezogen: die Gesamtanzahl an Aussagen pro Minute, die Häufigkeit des Kopfnickens, die Freundlichkeit des Gesichtsausdrucks, die Sprechschnelligkeit,

die räumliche Distanz zur Anschlussperson und vieles andere mehr.

Ein Ergebnis der Versuchsserien war: Wenn vor der Wahl eines fiktiven unbekanntem Interaktionspartners Informationen ÜBER einzelne Statusmerkmale (wie soziale Herkunft, wirtschaftliche Verhältnisse, Studienleistungen) gegeben wurden, hatte dies bei den beiden Motivationsgruppen gegensätzliche Wirkungen (Mehrabian & Ksionzky, 1974): Für zurückweisungssensitive Versuchspersonen hatten Anschlusspersonen mit niedrigerem Status als sie selbst einen größeren Anreiz als solche mit einem hohen (und ihren eigenen übersteigenden) Status. Diese Relation war bei den Anschlussmotivierten genau umgekehrt: für die war die Anschlussperson umso attraktiver, je höher deren sozialer Status war. In der Gesamttendenz wiesen eine Reihe der Indikatoren in die Richtung der erwarteten Unterschiede zwischen anschlussmotivierten und zurückweisungsmotivierten Personen. Die Befunde waren allerdings nicht so deutlich, wie man erwartet hatte. Aus den Befunden lässt sich schlussfolgern, dass die beiden Skalen von Mehrabian neben den beiden Komponenten des Anschlussmotivs in nicht unbeträchtlichem Maße ein Persönlichkeitsmerkmal erfassen, das man als „allgemeine Soziabilität“ bezeichnen kann.

7.4.3. Gitter-Technik

Ein weiteres Verfahren zur Messung des Anschlussmotivs wurde von Sokolowski (1992) vorgestellt. Dieses semi-projektive Verfahren wurde in theoretischer Anlehnung an interaktionistische Verhaltensmodelle und in methodischer Hinsicht an die Gitter-Technik von Schmalt (1976) entwickelt. Zum einen wird durch die Vorgabe mehrdeutiger Bilder (vgl. Abb. 2) der Grundgedanke projektiver Verfahren aufgegriffen, zum anderen wird durch das Antwortformat – ein Satzesatz mit 20 motivthemenatischen Aussagen – an die Objektivität von Fragebögen angeknüpft. Die Probanden haben dann die Aufgabe, die zum Bild passenden Aussagen anzukreuzen. Durch die Summe der

motivthemenatischen Ankreuzungen über alle Bildsituationen werden dann die Motivkennwerte ermittelt. Die Bilder stellen mehrdeutige an-schluss-thematische Szenen dar, wobei Alters- oder geschlechtsspezifische Informationen so



Abb. 2: Bilder aus dem Anschluss-Gitter von Sokolowski (1992)

gut wie möglich nivelliert wurden.

Die sich zu jedem Bild wiederholenden 20 Aussagen lassen sich in vier stabile Faktoren gruppieren. Jeweils nach Handlungs- und Situations-Ergebnis-Erwartungen werden differenziert:

Hoffnung auf Anschluss (HA):

1. „*Hoffnungsvolle Bereitschaft, Situation aktiv zu gestalten*“ (HA 1)
2. *Situationsoptimismus* (HA 2)

Furcht vor Zurückweisung (FZ):

3. „*Furcht vor fehlerhaftem Handeln*“ (FZ 1)
4. *Resignation und Desinteresse* (FZ 2)

Das Anschluss-Gitter liegt inzwischen auch in einer Kurzform vor (Sokolowski, 1992), und die beiden Komponenten des Motivs können ebenfalls im Multi-Motiv-Gitter gemessen werden (Sokolowski et al., 2000).

In einer Validierungsstudie zeigte sich, dass sich Anschluss-suchende von Zurückweisung fürchtenden Versuchspersonen bezüglich ihrer Reaktionen in einem virtuellen (mittels Dia- und Tonbandeinspielungen dargebotenen) Sozial-Szenario deutlich unterschieden (Sokolowski, 1986). Das Sozial-Szenario bestand aus 3 Teilen:

Teil 1: der Ankündigung, eine attraktive Zielperson in einer Woche auf einer Party zu treffen. Teil 2: Letzte Vorbereitungen für die Party. Teil 3 Kontaktaufnahme mit der Zielperson auf der Party. Zurückweisung fürchtende Versuchspersonen beschrieben sich nach allen 3 Teilen signifikant als gereizter, nervöser und gehemmter als aufsuchend Motivierte. Mit dem Näherrücken des Zielereignisses senkte sich bei aufsuchend Motivierten die gemessene Herzfrequenz, bei meidend Motivierten dagegen stieg sie im selben Zeitraum an. Dieser signifikante Interaktionseffekt für den Herzfrequenzverlauf wurde als Resultat des Annäherungs-Vermeidungs-Konfliktes der meidend Motivierten interpretiert (Sokolowski & Schmalt, 1996).

In einer Tagebuchstudie von Schmalt und Langens (1999) korrelierte die Höhe der Gitter-Kennwerte für das Anschlussmotiv mit der Anzahl von frei erinnerten Anschluss-themen in den Aufzeichnungen, die über vier Wochen täglich gemacht wurden, signifikant ($r = .35$). Abele, Andrä und Schute (1999) verfolgten über ein Jahr an 1216 Universitätsstudenten die Entwicklung der Karriere und des Soziallebens nach dem Studienabschluss. Sie fanden, dass mit der Höhe der FZ-Gitter-Werte die Anzahl der Probanden, die in festen Beziehungen lebten signifikant abnahm. In einer Laborstudie untersuchten Wegge, Quaeck und Kleinbeck (1996) die Videospiele-Vorlieben von Studenten. Als Prädiktoren wurden die Motivmasse erhoben. Es zeigte sich, dass Personen mit hohen Gitter-

Kennwerten für das Anschlussmotiv signifikant häufiger das interaktive Abenteuerspiel – im Vergleich zu einem Motorradrennspiel und einem Kampfspiel – bevorzugten. Generell achten Personen mit hohen HA-Gitter-Kennwerten mehr auf Farb- und Musikgestaltung der Spiele, wenn sie Wahlmöglichkeiten hatten, wogegen Personen mit hohem Leistungsmotiv Spiele bevorzugten, bei denen man selbst die Schwierigkeit gestalten konnte. Wie Schüler (2002) dies in Feinanalysen in einem virtuellen Interaktionsszenario zeigen konnte, zeigen Personen mit hohen HA-Gitterwerten die effektiveren Wahlstrategien um zu einem vorher festgelegten Ziel zu gelangen – egal ob es ein Ziel mit positivem oder mit negativem Regulationsfokus ist. Die effektivere Informationsverarbeitung beginnt dabei schon bei der Aufnahme und Betrachtung der relevanten Hinweisreize im Szenario. Personen mit hoher FZ-Komponente im Anschluss-Gitter können im Gegensatz zu positiv Anschlussmotivierten Ziele als „Werkzeuge“ zur Verhaltensausrichtung nicht effektiv einsetzen – schon auf der Wahrnehmungsebene finden sich entsprechende Unterschiede.

Die mittels Anschluss-Gitter und Fragebögen ermittelten Kennwerte korrelieren kaum miteinander, und in den gerade erwähnten Studien, in denen ebenfalls Fragebogen-Kennwerte erhoben wurden, wiesen nur die Gitter-Kennwerte signifikante Zusammenhänge mit den Kriteriumsvariablen auf – nicht aber die z.T. ebenfalls erhobenen die Fragebogenmaße (siehe auch Abb. 3).

Durch die Entwicklung des ersten Inhaltsschlüssels für das TAT gewann die Erforschung des Anschlussmotivs und der Anschlussmotivation. Die Motivdiagnostik mit dem TAT wird implizit bezeichnet, da selbst zugeschriebene Motive TAT-Kennwerte sich häufig deutlich unterscheiden. Die projektive implizite Motivdiagnostik ist – trotz all ihrer Schwächen – offenbar geeignet, das eher spontane, bewusst nicht zugängliche Verhalten zu erklären.

Mit der Entwicklung der beiden Fragebögen zur Erfassung der Aufsuchen- und Meiden-

Komponente des Anschlussmotivs erhielt die Forschung den nächsten Anstich. Es konnten zum 1. Mal die typischen Unterschiede zwischen Personen mit hoher Hoffnung auf Anschluss und solchen mit hoher Furcht vor Zurückweisung bestimmt werden. Allerdings können Fragebögen nur die expliziten – d.h. bewusst zugänglichen – Teile von Motiven erfassen. Deshalb hat dieses Messinstrument nur einen eingeschränkten Anwendungsbereich.

7.5. Intimitätsmotivation

Wenn man Kontakt mit Fremden oder bisher nur wenig vertrauten Menschen aufnehmen kann, wird das Anschlussmotiv angeregt. Dagegen spielt es im Umgang mit gut bekannten Personen nur eine untergeordnete Rolle. Der Umgang mit vertrauten nahe stehenden Menschen und der beschwingende Zustand gegenseitiger Zuneigung, den man Liebe, Vertrauen, Freundschaft oder Intimität nennen kann, blieb als ein eigener motivierender Zustand lange Zeit in der Motivationsforschung unbeachtet. Erst McDams (1982a) griff dieses Feld in seiner Forschung auf und validierte in diesem Projekt auch einen eigenen TAT-Inhaltsschlüssel für das Intimitätsmotiv, denn auch im Umgang mit eng vertrauten Personen lassen sich – genauso wie im Umgang mit Fremden – deutliche Unterschiede im Erleben und Verhalten zwischen Menschen beobachten.

Die Unterscheidung zweier unabhängiger Motivsysteme für den Umgang mit anderen Menschen lässt sich auf unterschiedliche stammesgeschichtliche „Orte“ ihrer jeweiligen Entstehung zurückführen. Die Aufgabe des Anschlussmotivs ist danach darin zu sehen, Nähe und Anschluss zu Gruppen zu bewirken, um so die eigene Sicherheit (vor Raubtieren) zu erhöhen und um so im Schutz der Gruppe die Überlebenschancen zu verbessern. Die evolutionäre Wurzel für das Intimitätsmotiv ist dagegen in der Brutpflege zusehen (s.o.) und in der dafür notwendigen Ausbildung enger sozialer Beziehungen (Eibl-Eibesfeldt, 1997).

Was das Konzept betrifft, so hat sich McAdams von theologisch-philosophisch, psychiatrisch und psychologisch ausgerichteten Autoren wie Martin Buber (1979), David Bakan (1966), Harry Sullivan (1953) und Abraham Maslow (1968) anregen lassen. McAdams beschreibt Intimitätsmotivation gleichermaßen als Bestreben und Fähigkeit, einen Zustand in engen Beziehungen zu erleben, der durch die folgenden 7 Facetten umschrieben wird:

- Freude und gegenseitiges Entzücken (Maslow)
- hin und her gehender Dialog (Buber, Sullivan)
- Offenheit, Kontakt, Vereinigung, Aufnahmebereitschaft (Bakan, Maslow)
- empfundene Harmonie (Buber, Sullivan)
- Sorge um das Wohlergehen des anderen (Sullivan)
- Verzicht auf jede manipulative Kontrolle und auf Überlegenheitswünsche im Umgang mit dem anderen (Bakan, Buber, Maslow)
- die Begegnung mit eng vertrauten Personen als in sich selbst genügendem Wert zu erleben (Bakan, Buber, Maslow, Sullivan). (McAdams, 1982a, S. 137f.).

7.5.1. Messung des Intimitätsmotivs

Nach umfangreichen Überarbeitungen stellte McAdams (1980) einen Inhaltsschlüssel zur Erfassung des Intimitätsmotivs vor. Zur Kennwertberechnung muss bei jeder Fantasiegeschichte zunächst geprüft werden, ob ihr Inhalt mindestens einer der beiden Kategorien (I) „Begegnung schaffte positiven Affekt“ und (II) „Dialog“ zuzuordnen ist. Erst wenn dieses Kriterium erfüllt ist, können die restlichen Unterkategorien (1 bis 8) verrechnet werden (Tab. 2) (s. folgende Übersicht).

Inhaltskategorien des Verrechnungsschlüssels für das Intimitätsmotiv. (Nach McAdams, 1980, S.423):

- Begegnung schafft positiven Affekt
- Dialog

- Psychologisches Wachstum und Bewältigung
- Hingebung und Sorge
- Raum-Zeit
- Vereinigung
- Harmonie
- Im anderen Aufgehen
- Flucht in die Intimität
- Verbindung mit der Außenwelt

Die Beurteiler-Übereinstimmung erwies sich als sehr befriedigend; für die beiden Hauptkategorien lag sie z. B. zwischen 91 und 95%. Die Test-Retest-Zuverlässigkeit nach einem Jahr betrug bei Oberschülern $r = .48$, was für ein TAT-Verfahren nicht unbeträchtlich ist.

Tab. 2: Inhaltskategorien des Verrechnungsschlüssels für das Intimitätsmotiv (nach McAdams, 1980, S. 423)

-
- I. Begegnung schafft positiven Affekt
 - II. Dialog
 1. Psychologisches Wachstum und Bewältigung
 2. Hingebung und Sorge
 3. Raum-Zeit
 4. Vereinigung
 5. Harmonie
 6. Im anderen aufgehen
 7. Flucht in die Intimität
 8. Verbindung mit der Außenwelt
-

McAdams untersuchte in mehreren Studien die Unterschiede zwischen Personen mit hohem und solchen mit niedrigem Intimitätsmotiv. Eine Studie fand in einer Psychodrama-Sitzung statt (McAdams & Powers, 1981). TAT-Geschichten zur Bestimmung des Anschluss- und des Intimitätsmotivs wurden vor und nach der Sitzung, in der jeder Teilnehmer ein Minidrama inszenierte, erhoben; als Maß der individuellen Motivunterschiede wurden natürlich nur die Werte der vorangehenden Messung herangezogen. Das Minidrama wurde aufgezeichnet. In der Auswertung der Verhaltensweisen zeigte sich, dass Personen mit hohem Intimitätsmotiv mehr die körperliche Nähe des Mitspielers suchten, weniger Einleitungszeit brauchten, weniger Anweisungen gaben, sich mehr auf „Wir“ als auf „Ich“

bezogen und mehr lachten. Die beiden letzteren Verhaltensweisen wie auch ein geringerer Körperabstand fanden sich auch bei Personen mit hohem Anschlussmotiv. Zudem wurden die im Psychodrama behandelten Themen unter Verwendung des TAT-Inhaltsschlüssels analysiert und ein Kennwert dafür gebildet. Dieser korrelierte hoch mit dem TAT-Kennwert für das Intimitätsmotiv ($r = .70$) – es gab also eine beträchtliche Übereinstimmung zwischen Fantasietätigkeit und spontanem Handeln. In der Beurteilung von Mitstudenten anhand von Eigenschaftslisten gab es ebenfalls Unterschiede: Studenten beiderlei Geschlechts mit hohem Intimitätsmotiv wurden darin als „natürlicher“, „wärmer“, „aufrichtiger“, „verständnisvoller“, „liebvoller“ und als weniger „dominant“, weniger „freimütig“ und weniger „selbstzentriert“ eingeschätzt.

Intimitätsmotiv und Gedächtnisleistungen

In einem anderen Experiment wurde der Einfluss des Intimitätsmotivs auf das Gedächtnis untersucht. McAdams (1979) projizierte 30 Bild-Wort-Kombinationen für wenige Sekunden auf eine Leinwand und ließ anschließend zwei Minuten lang die Worte reproduzieren. Die Bild-Wort-Stimuli gehörten zu drei Inhaltsklassen, nämlich

1. Personenbeziehung (wie Liebhaber, Schwester, Freund),
2. Fahrzeuge (Motorrad, Unterseeboot) und
3. Berufe (Künstler, Buchhalter).

Ein solches Material wird, wie Bonsfield (1953) gezeigt hat, bei der Reproduktion nach Inhaltsklassen gruppiert (sog. clustering). Diese Gruppierungstendenz war bei den Personen mit starkem Intimitätsmotiv für das Thema Personenbeziehungen ausgeprägter. Auch das autobiographische Gedächtnis lässt die Wirksamkeit dominanter Motive erkennen (McAdams, 1982b). Waren 10 Freundschaftsepisoden aus den beiden letzten Wochen zu erinnern, so erinnerten Versuchspersonen mit hohem Intimitätsmotiv mehr Zweierbeziehungen, in denen gegenseitig aufgeschlossenes Verhalten gezeigt wurde, dem

anderen mehr zu gehört wurde und man vermehrt um dessen Wohl besorgt war (McAdams, Healy & Krause, 1984).

Noch stärkere Motivationseffekte auf Gedächtnisleistungen ließen sich in Studien erzielen, in denen eine längere Geschichte wiederzuerzählen war, die der VI zu einem projizierten TAT-Bild vorgelesen hatte (McAdams & McClelland, 1983). In der ersten Studie las der VI eine Intimitätsgeschichte (Klassentreffen nach 25 Jahren auf dem Lande mit viel Harmonie und Freundschaft) und eine neutrale Geschichte vor (lange Reise eines Mannes von Utah nach Mexiko, der schließlich zu einem eigenen Restaurant kommt). Jede der beiden gleichlangen Geschichten enthielt 33 „Tatsachen“. Nachdem sich die Versuchspersonen eine Stunde lang mit anderen Aufgaben beschäftigt hatten, zeigte der VI wieder die beiden TAT-Bilder und überraschte die Versuchspersonen mit der Aufforderung, die Geschichten dazu niederzuschreiben. Je stärker das Intimitätsmotiv war, umso vollständiger wurde die Intimitätsgeschichte ($r = .55$), nicht aber die neutrale Geschichte erinnert ($r = .14$).

Wenn es darum geht, das emotionale Klima und das Verhalten in engen Beziehungen zu verstehen, dann tritt das Intimitätsmotiv in Kraft. Es ist leider noch nicht so gut erforscht wie das Anschlussmotiv, und die Messung ist auch etwas komplizierter. Neben der Bewertung und Beachtung naher Beziehungen schlägt sich im Intimitätsmotiv die – wahrscheinlich schon in der frühen Ontogenese entstandene – Fähigkeit nieder, anderen zu vertrauen und sich in einer Beziehung gleichermaßen fallen und tragen zu lassen.

7.6. Physiologische und neuroimmunologische Korrelate

Ein Tritt vor das Schienbein bereitet Schmerzen – aber auch soziale Ausgrenzung tut weh. In einem Experiment von Eisenberger, Liebermann & Williams (2003) konnten Indizien dafür gefunden werden. Die Versuchspersonen nahmen

dabei an einem Videospiel teil, an dem angeblich noch zwei weitere Mitspieler, die es in Wirklichkeit nicht gab, teilnahmen. Die Probanden sahen auf einem Monitor, wie ein Ball zwischen den zwei anderen „Mitspielern“ hin und her gespielt wurde. Im ersten Teil des Experiments war „aufgrund einer technischen Panne“ der Proband zur Passivität gezwungen. Nachdem die technische Panne „behoben“ war, konnten die Probanden mittels eines Joysticks mitspielen, und sie bekamen auch regelmäßig den Ball zugespielt. Im dritten Teil des Experiments bekamen die Probanden von ihren „Mitspielern“ den Ball nicht mehr zugespielt, sie wurden damit sozusagen vom Spiel ausgeschlossen und sozial isoliert. Während des gesamten Versuchs wurden die Gehirnaktivitäten der Probanden mittels funktioneller Magnetresonanztomografie (fMRI; „functional magnetic resonance imaging“) aufgezeichnet. Es zeigte sich, dass durch den induzierten Sozialstress ein Gehirnareal - der anteriore Gyrus cinguli - besonders aktiv war; dieses Areal wird auch bei körperlichem Schmerz aktiv. Ein anderes Areal im präfrontalen Kortex reagierte genau umgekehrt: je intensiver der Sozialstress, umso geringer seine Aktivität. Dies wird mit der Emotionsregulation und der Coping-Funktion des präfrontalen Cortex erklärt. Tierexperimentelle Studien können die Humanbefunde bestätigen, denn durch elektrische Stimulation im anterioren Gyrus cinguli und anderen zum „separation distress circuit“ gehörenden Gehirnregionen können sog. Separationsschreie bei Säugetieren (Meerschweinchen) ausgelöst werden (Panksepp, 2003). Insgesamt scheinen diese Mittelhirnareale mit sozialer Zurückweisung eng assoziiert zu sein. Begleitet wird die soziale Isolation durch Stresserleben und die dafür typischen Ausschüttung von Stresshormonen (Glukokortikoiden), die durch soziale Reintegration und der Freisetzung von Oxytocin eingedämmt und gehemmt wird (Carter, 1998).

Immunglobuline

Schon Ende der 1970er Jahre begann sich McClelland mit der Frage zu beschäftigen, ob die Anregung der Motive mit der Ausschüttung be-

stimmter Hormone einhergeht und welche weiteren Folgen dies für die betroffenen Körperfunktionen und damit letztlich für die Gesundheit hat (zusammenfassend McClelland, 1984). In einer einjährigen Längsschnittstudie hat Jemmott (1982) Studenten der Zahnmedizin nach zwei Motivationssyndromen – entspanntem Anschluss (das Motiv konnte sich im Verhalten umsetzen) vs. gehemmter Macht (das Motiv konnte sich nicht im Verhalten umsetzen) – ausgelesen und die Immunglobulin-Konzentration im Speichel gemessen. Das Immunglobulin A (IgA) ist ein Abwehrstoff des Immunsystems, das sozusagen in der vordersten Abwehrfront des Körpers gegen Virusinfektionen steht, insbesondere was die oberen Atemwege betrifft. Die Messungen erfolgten entweder vor Prüfungen oder in den Ferien. Anschlussmotivierte hatten durchgehend höhere Immunglobulin-Konzentrationen als alle übrigen Studenten, insbesondere als die Machtmotivierten. Bei allen Studenten führte im Übrigen die Examensbelastung anfänglich zu einem Absinken der IgA-Konzentration. Insgesamt war der bessere Immunschutz der Anschlussmotivierten auch mit weniger Erkältungen verbunden.

Dopamin

Für das Anschlussmotiv scheint zudem der Neurotransmitter Dopamin eine wichtige Rolle zu spielen. Dopamin bewirkt eine Erweiterung der Gefäße und eine Entspannung des Magen-Darm-Systems. Durch Dopamin wird - zusammen mit den Endorphinen - allgemeines Wohlbefinden generiert. Dopamin gilt als wichtiger Neurotransmitter des positiven Verstärkungssystems. Wenn diese entspannende Wirkung des dopaminergen neuroendokrinen Systems im Kontext von Anschlussverhalten auftritt, kann ihre Wirkung als positive Verstärkung dieses Verhaltens angesehen werden.

Wie McClelland, Patel, Stier und Brown (1987) feststellten, fand zugleich mit der Anregung der Anschlussmotivation eine Ausschüttung von Dopamin (nicht aber von Adrenalin, Noradrenalin oder Kortison) statt. Diese war besonders bei

Personen mit hohem Anschlussmotiv ausgeprägt, wenn diese über viel Stress in ihrem Leben zu klagen hatten. Das Anschlussmotiv wurde durch das Vorführen eines romantischen Liebes- oder eines konflikthaften Ehefilmes angeregt und anschließend mittels TAT-Methode erhoben. Dopamin wurde sowohl im Speichel als auch im Blutserum gemessen.

Ein hohes Anschlussmotiv, besonders, wenn es stärker als das Machtmotiv (vgl. Kapitel „Machtmotivation“) ist, fördert auch die Gesundheit. Dafür gibt es inzwischen eine Reihe unabhängiger Befunde (vgl. McClelland, 1985a). In einer Längsschnittstudie an 30jährigen Universitätsabsolventen korrelierte deren Stärke des Anschlussmotivs negativ mit dem diastolischen Blutdruck zwanzig Jahre später (McClelland, 1979). Ein entspanntes Anschließen und Umgehen mit anderen Menschen charakterisierte jene Personen, die am wenigsten anfällig für Krankheiten waren.

Eine verminderte Dopaminsynthese mit resultierendem Dopaminmangel gilt bei Parkinsonpatienten als die zentrale Krankheitsursache - Dopaminmangel ist bei den betroffenen Personen also ein chronischer Dauerzustand. Daraus lässt sich die prüfbare Hypothese ableiten, dass Parkinsonpatienten im Vergleich zu ebenfalls chronisch kranken Kontrollgruppe (chronische Polyarthritiden) ein deutlich niedrigeres Anschlussmotiv besitzen (Sokolowski, Schmitt, Jörg & Ringdahl, 1997). Das Anschlussmotiv beider Patientengruppen wurde implizit (Anschluss-Gitter) und explizit (Mehrabian-Fragebogen) erhoben. Zudem wurden allen Patienten einige Fragen zur Beantwortung vorgelegt, die auch ihre gegenwärtigen Erfahrungen im Umgang mit anderen Menschen thematisieren. Der Befund war überraschend und schien widersprüchlich: Nach den Mehrabian-Skalen besitzen die Parkinsonerkrankten die deutlich höheren Motivkennwerte, wogegen nach dem Anschluss-Gitter die Rheumakranken deutlich höhere Motivkennwerte haben (Abb. 3).

Trotz der höheren expliziten Motivkennwerte, eines höheren selbst zugeschriebenen An-

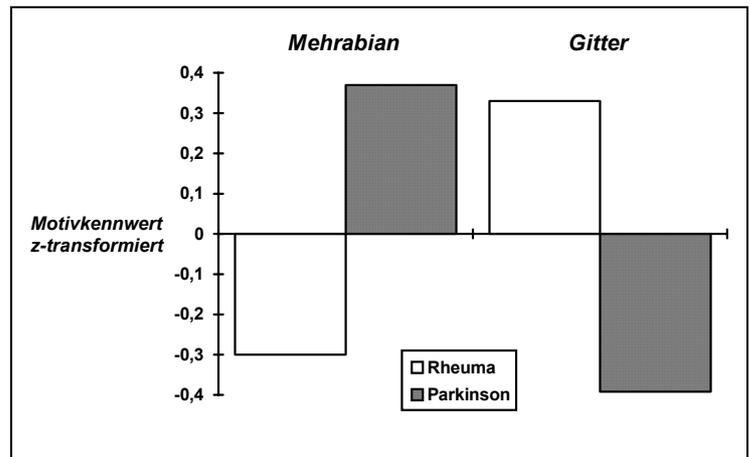


Abb. 3: Höhe des Anschlussmotivs (Gesamtmotiv) nach den Kennwerten der Mehrabian-Skalen und nach den Kennwerten aus dem Anschluss-Gitter (alle Werte sind z-transformiert)

schlussmotivs, geben Parkinson-Patienten im Vergleich mit Rheuma-Patienten signifikant häufiger an, dass sie sich unsicher fühlen, wenn sie andere Personen ansprechen und dass es ihnen schwer fällt, dies zu tun. Parkinsonpatienten fällt die Kontaktaufnahme mit fremden Personen deutlich schwerer, und sie beschreiben diesen Umgang im Vergleich zu Rheumapatienten signifikant häufiger als anstrengend. Die implizite motivationale Grundlage des Anschlussverhaltens scheint also deutlich geschwächt; Energetisierung und Ausrichtung des Verhaltens in anschluss-thematischen Situationen geschehen nicht mehr unwillkürlich durch die angeregten Motive („wie von allein“), da die von Dopamin abhängige automatische Regulation gestört ist. Die hohen Kennwerte der Mehrabian-Skalen scheinen eher den Wunsch oder das Ideal als die Realität der Patienten widerzuspiegeln.

Oxytocin

Neben dem Neurotransmitter Dopamin spielt das in der Hirnanhangdrüse produzierte Neuropeptid Oxytocin für soziale Bindungsprozesse eine wichtige Rolle. Die Wirkung von Oxytocin ist generell stressreduzierend und beruhigend, indem es die Aktivität des sympathischen Nervensystems reduziert (s.o.). Oxytocin, das als „Hormon der Mutterliebe“ bezeichnet wird, erhielt diesen Namen, da es während und nach der Geburt verstärkt ausgeschüttet wird und für die

Mutter-Kind-Bindung mitverantwortlich ist. In tierexperimentellen Studien können durch Oxytocin-Injektion weibliche Tiere dazu gebracht werden, spontan eine Bindung zum nächst besten Jungtier aufzubauen; umgekehrt kann durch Gabe von Oxytocinantagonisten das Bindungsverhalten eines Muttertiers blockiert werden. Wenn keine Jungtiere anwesend sind, ist eine erhöhte Bereitschaft zu Verhaltensweisen zu beobachten, die Körperkontakt herstellen - wie etwa die gegenseitige Fellpflege („grooming“) bei Primaten. Diese führt wiederum bei dem gelauten Tier zu Oxytocin-Ausschüttung mit den entsprechenden Folgewirkungen. Massagen haben bei Menschen eine vergleichbare Oxytocin freisetzende Wirkung (Uvnaes-Moberg, 1998). Bei monogam lebenden Säugetieren wird auch durch Geschlechtsverkehr Oxytocin freigesetzt und verstärkt so die Bindung der Paare untereinander.

Dopamin-Ausschüttungen scheinen eher mit dem Anschlussmotiv zusammenzuhängen, wogegen Oxytocin-Ausschüttungen eher mit dem Intimitätsmotiv in Verbindung stehen. Diese Zusammenhänge zwischen Motiven und Neurotransmittern sind allerdings nicht mit Fragebogen-Kennwerten, sondern nur mit projektiven und semi-projektiven Verfahren (TAT und Gitter-Technik) zu finden.

7.7. Abschließende Bemerkungen zu Intimität versus Anschluss

Die Frage nach der Beziehung zwischen Anschluss- und Intimitätsmotiv, deren Entstehung wahrscheinlich auf unterschiedliche stammesgeschichtliche Wurzeln zurückzuführen ist (Eibl-Eibesfeldt, 1997; s.o.) bleibt offen. In vielen der von McAdams durchgeführten Studien konnten durch die Messung des Intimitätsmotivs, nicht aber durch das ebenfalls erhobene Anschlussmotiv, die beobachteten Unterschiede - wie die Erinnerungsleistungen - erklärt werden. Die Korrelationen der beiden Motive liegen für TAT-Kennwerte in den wenigen Studien dazu zwischen .25 und .55. Was trotz der mittelhohen Korrelationen für unabhängige Motivsysteme

von Intimität und Anschluss spricht ist die Tatsache, dass die Anregungsbedingungen, die den Intimitätsthematischen Gehalt in den TAT-Geschichten deutlich erhöhen, kaum einen Einfluss auf die anchlusssthematischen Inhalte haben.

Im Verhalten im Psychodrama (McAdams & Powers, 1981) gab es eine Reihe von Gemeinsamkeiten zwischen Personen mit hohem Intimitätsmotiv und solchen mit hohem Anschlussmotiv: die körperliche Nähe zum Mitspieler, die Anzahl der Lachausbrüche, der geringe Ichbezug, der ausgewogene Dialog, der positive Affekt. Dieses Verhaltensmuster kann als Aktivität zur Herstellung und Steuerung der sozialen Beziehung verstanden werden, und es ist in beiden Motiven verankert. Beim Intimitätsmotiv kam jedoch ein weiterer Aspekt hinzu, nämlich das Thema des Sich-selbst-Ausliefern an den Prozess der sozialen Beziehung. Hoch Intimitätsmotivierte überließen sich der sozialen Situation, ja sie ließen sich von ihr tragen, weil sie anderen Menschen ein großes Vertrauen entgegenbringen können.

Wie die ersten experimentellen Forschungen zeigten, entsteht das Bedürfnis, mit anderen zusammen zu sein, auch dann, wenn Angst angeregt ist (Gefahr in Verzug, Prüfungen, Bewertungen, neue unsichere Situationen). Neben dieser reaktiven Tendenz, sich aus Angst und Unsicherheit mit anderen Menschen zusammenzuschließen, die ja das Ziel hat, diese unangenehmen Emotionen zu bewältigen, gibt es zwei eigenständige aufsuchende Motive, die den Umgang mit anderen Menschen bestimmen – das Anschlussmotiv und das Intimitätsmotiv. Während ersteres im Umgang mit Fremden und wenig bekannten Personen angeregt wird, spielt das zweite erst im Umgang mit eng vertrauten Personen eine Rolle. Die Ziele dieser Motive stellen nicht die Reduktion von Furcht dar, sondern es sind positive Zielzustände, die im Zusammensein mit anderen Menschen selbst liegen und die eng mit Ausschüttungen der Neurotransmitter Dopamin und Oxytocin verbunden sind.

Literatur

- 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.
- Ainsworth, M.D.S., Blehar, M.C., Waters, E., & Wall, S.N. (1978). *Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Asendorpf, J.B. (1984). Shyness, embarrassment, and selfpresentation: A control theory approach. In R. Schwarzer (Ed.), *The self in anxiety, stress, and depression* (pp. 109-114). Amsterdam: North Holland.
- Atkinson, J.W., Heyns, R.W., & Veroff, J. (1954). The effect of experimental arousal of the affiliation motive on thematic apperception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 405-410.
- Atkinson, J.W., & Walker, E.L. (1956). The affiliation motive and perceptual sensitivity to faces. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 38-41.
- Atkinson, J.W. (1958) (Ed.). *Motives in fantasy, action, and society*. Princeton, N.Y.: Van Nostrand.
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence*. Boston: Beacon Press.
- Baumeister, R.F., & Leary, M.R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Bischof-Köhler, D. (1985). Zur Phylogenese menschlicher Motivation. In L.H. Eckensberger & E.-D. Lantermann (Hrsg.), *Emotion und Reflexivität* (3-47). München: Urban & Schwarzenberg.
- Bischof, N. (1975). A system's approach toward the functional connection of attachment and fear. *Child Development*, 46, 801-817.
- Bischof, N. (1985). *Das Rätsel Ödipus: Die biologischen Wurzeln des Urkonflikts von Intimität und Autonomie*. München: Piper.
- Bischof, N. (1993). Untersuchungen zur Systemanalyse der sozialen Motivation I: Die Regulation der sozialen Distanz – Von der Feldtheorie zur Systemtheorie. *Zeitschrift für Psychologie*, 201, 5-43.
- Bonsfield, W.A. (1953). The occurrence of clustering in the recall of randomly arranged associates. *Journal of General Psychology*, 49, 229-240.
- Bowlby, J. (1958). The nature of the child's tie to his mother. *Interactional Journal of Psychoanalysis*, 39, 350-373.
- Bowlby, J. (1969). Attachment and loss. In M.M. Khan (Ed.), *Attachment*, 1. London: Hogarth Press.
- Boyatzis, R.E. (1972). *A two factor theory of affiliation motivation*. Harvard University: Unpublished doctoral dissertation.
- Boyatzis, R.E. (1973). Affiliation motivation. In D.C. McClelland & R.S. Steele (Eds.), *Human motivation: A book of readings* (pp. 253-276). Morristown, N.J.: General Learning Press.
- Buber, M. (1979). *I and thou*. New York: Scribner's.
- Buss, A.H. (1980). *Self-consciousness and social anxiety*. San Francisco: Freeman.
- Buss, D.M. (1991). Evolutionary personality psychology. *Annual Review of Psychology*, 42, 459-491.
- Buss, H.H., & Plomin, R. (1984). *Temperament: Early developing personality traits*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Byrne, D. (1961). Anxiety and the experimental arousal of affiliation need. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 660-662.
- Byrne, D. (1962). Response to attitude similarity-dissimilarity as a function of affiliation need. *Journal of Personality*, 30, 164-177.
- Byrne, D., McDonald, R.D., & Mikawa, J. (1963). Approach and avoidance affiliation motives. *Journal of Personality*, 31, 21-37.
- Carter, C.S. (1998). Neuroendocrine perspectives on social attachment and love. *Psychoneuroendocrinology*, 23, 779-818.
- Cheek, J.M., & Buss, A.H. (1981). Shyness and sociability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 330-339.
- Constantian, C.A. (1981). *Attitudes, beliefs, and behaviour in regard to spending time alone*. Harvard University: Unpublished doctoral thesis.
- Crozier, W.R. (1979). Shyness as anxious self-preoccupation. *Psychological Reports*, 44, 959-962.

- Daniels, D., & Plomin, R. (1985). Origins of individual differences in infant shyness. *Developmental Psychology, 21*, 118-121.
- 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*, 227-268.
- Duden (1983). Universalwörterbuch. Mannheim: Biographisches Institut.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1997). *Die Biologie menschlichen Verhaltens – Grundriß der Humanethologie*. München: Piper.
- Eisenberger, N.I., Liebermann, M.D., & Williams, K.D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science, 302*, S. 290-292.
- Exline, R.V. (1962). Need affiliation and initial communication behavior in problem solving groups characterized by low interpersonal visibility. *Psychological Reports, 10*, 79-89.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*, 117-140.
- Fishman, D.B. (1966). Need and expectancy as determinants of affiliative behavior in small groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 155-164.
- French, E.G. (1956). Motivation as a variable in workpartner selection. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 53*, 96-99.
- French, E.G. (1958a). Development of a measure of complex motivation. In J.W. Atkinson (Ed.), *Motives in fantasy, action, and society* (242-248). Princeton, N.J.: Van Nostrand.
- French, E.G. (1958b). Effects of the interaction of motivation and feedback on task performance. In J.W. Atkinson (Ed.), *Motives in fantasy, action, and society* (pp. 400-408). Princeton: Van Nostrand.
- French, E.G., & Chadwick, I. (1956). Some characteristics of affiliation motivation. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 296-300.
- Hardy, K.R. (1957). Determinants of conformity and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 54*, 289-294.
- Harlow, H.F. (1971). *Learning to love*. San Francisco: Abbion.
- Heckhausen, H. (1975). Fear of failure as a self-reinforcing system. In I.G. Sarason & C.D. Spielberger (Eds.), *Stress and anxiety. Vol. II. (pp. 117-128)*. Washington D.C.: Hemisphere.
- Heckhausen, H. (1977). Motivation: Kognitionspsychologische Aufspaltung eines summarischen Konstruktes. *Psychologische Rundschau, 28*, 175-189.
- 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. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist, 52*, 1280-1300.
- Hull, C.L. (1943). *Principles of behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Jemmott, J.B. III (1982). *Psychosocial stress, social motives and disease susceptibility*. Harvard University: Unpublished doctoral dissertation.
- Konner, M.J. (1981). Evolution of human behavioral development. In R.H. Monroe, R.L. Monroe, & B.B. Whiting (Eds.), *Handbook of cross-cultural human development* (pp. 3-51). New York: Garland Press.
- Lansing, J.B., & Heyns, R.W. (1959). Need affiliation and frequency of four types of communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 365-372.
- Lawick-Godall, J. van (1975). The behavior of the chimpanzee. In G. Kurth & I. Eibl-Eibesfeldt (Eds.), *Hominisation und Verhalten*. Stuttgart: Fischer.
- Lovejoy, C.D. (1981). The origin of man. *Science, 211*, 341-350.
- Mandler, G., & Sarason, S.B. (1952). A study of anxiety and learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47*, 166-173.
- Maslow, A.H. (1968). *Toward a psychology of being*. New York: Van Nostrand.
- McAdams, D.P. (1979). *Validation of a thematic coding system for the intimacy motive*. Harvard University. Unpublished doctoral dissertation.
- McAdams, D.P. (1980). A thematic coding system for the intimacy motive. *Journal of Research in Personality, 14*, 413-432.

- McAdams, D.P. (1982a). Intimacy motivation. In A.J. Steward (Ed.), *Motivation and Society* (pp. 133-171). San Francisco: Jossey-Bass.
- McAdams, D.P. (1982b). Experiences of intimacy and power: Relationship between social motives and autobiographical memories. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*, 292-302.
- McAdams, D.P., Healy, S., & Krause, S. (1984). Social motives and patterns of friendship. *Journal of Personality and Social Psychology*, *47*, 828-838.
- McAdams, D.P., & McClelland, D.C. (1983). *Social motives and memory*. Harvard University, Dep. of Psychology: Unpublished manuscript.
- McAdams, D.P., & Powers, J. (1981). Themes of intimacy in behavior and thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, *40*, 573-587.
- McClelland, D.C. (1975). *Power: The inner experience*. New York: Irvington.
- McClelland, D.C. (1979). Inhibited power motivation and high blood pressure in men. *Journal of Abnormal Psychology*, *88*, 182-190.
- McClelland, D.C. (1984). Motives as sources of long-term trends in life and health. In D.C. McClelland (D.), *Motives, personality, and society*. New York: Praeger.
- 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, Ill.: 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). Berlin: Springer.
- McClelland, D.C., Patel, V., Stier, D., & Brown, D. (1987). The relationship of affiliative arousal to dopamine release. *Motivation and Emotion*, *11*, 51-66.
- McClelland, D.C., & Watson, R.I. (1973). Power motivation and risk-taking behavior. *Journal of Personality*, *41*, 121-139.
- McKeachie, W.J. (1961). Motivation, teaching methods, and college learning. In M.R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 1961 (pp. 111-142). Lincoln: University of Nebraska Press.
- 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. (1972). *Nonverbal communication*. Chicago: Aldine-Atherton.
- Mehrabian, A., & Ksionzky, S. (1974). *A theory of affiliation*. Exington, Mass.: Heath.
- Miller, N.E. (1959). Liberalization of basic S-R concepts: Extension to conflict behavior, motivation, and social learning. In K. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science* (Vol. II, pp. 196-292). New York: McGraw-Hill.
- Murray, H.A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Panksepp, J. (2003). Feeling the pain of social rejection. *Science*, *302*, 237-239
- Plomin, R., & Roew, D.C. (1979). Genetic and environmental psychology. *Developmental Psychology*, *15*, 62-72.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford: Stanford University Press.
- Schlenker, B.R., & Leary, M.R. (1982). Social anxiety and self-presentation: A conceptualization and model. *Psychological Bulletin*, *92*, 641-669.
- Schneider, K., & Schmalz H.-D. (2002). *Motivation*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Schmalz, H.-D. (1976). *Das LM-GITTER. Handanweisung*. Göttingen: Hogrefe.
- Schmalz, H.-D., & Langens, T. (1999). Projective, semiprojective, and self-report measures of human motivation predict private cognitive events: Strivings, memories, and daydreams. University of Wuppertal, Germany:
- Schmalz, H.-D., & Sokolowski, K. (2000). Zum gegenwärtigen Stand der Motivdiagnostik. *Diagnostica*, *46*, 115-123.
- Schmalz, H.-D., & Sokolowski, K. (2004; 3. Auflage). *Motivation*. In H. Spada (Hrsg.), *Allgemeine Psychologie*. Bern: Huber.
- Schüler, J. (2002). *Ein hierarchisches Modell der Anschlussmotivation. Hoffnung-auf-Anschluss und Furcht-vor-Zurückweisung und die Selbstregulation von Zielsetzungen*. Dissertation, Online-Veröffentlichung auf

- den Internet-Seiten der Universitätsbibliothek Wuppertal. Verfügbar unter <http://elpub.bib.uni-wuppertal.de/rootcollection;internal&action=buildframes.action> [September 2004]
- Shipley, T.E., & Veroff, J. (1952). A projective measure of need for affiliation. *Journal of Experimental Psychology*, 43, 349-356.
- Sokolowski, K. (1986). *Kognitionen und Emotionen in anschlussthematischen Situationen*. Bergische Universität Wuppertal.-GHS: Unveröffentlichte Dissertation.
- Sokolowski, K. (1992). Entwicklung eines Verfahrens zur Messung des Anschlußmotivs. *Diagnostica*, 38, 1-17.
- Sokolowski, K. (2002). Emotion. In W. Prinz & J. Müssele (Hrsg.), *Allgemeine Psychologie* (S. 337-384). Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag.
- Sokolowski, K., & Schmalt, H.-D. (1996). Emotionale und motivationale Einflußfaktoren in einer anschlussthematischen Konfliktsituation. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, 18, 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 (MMG). *Journal of Personality Assessment*, 74, 126-145.
- Sokolowski, K., Schmitt, S., Jörg, J., & Ringendahl, H. (1997). Anschlußmotiv und Dopamin: Ein Vergleich zwischen Parkinson- und Rheumaerkrankten anhand implizit und explizit gemessener Motive. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 18, 251-259.
- Sorrentino, R.M., & Sheppard, B.H. (1978). Effects of affiliation-related motives on swimmers in individual versus group competition: A field experiment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 704-714.
- Sroufe, L.A. (1977). Weariness of strangers and the study of infant development. *Child Development*, 48, 731-746.
- Sroufe, L.A. (1979). The coherence of individual development: Early care, attachment, and subsequent developmental issues. *American Psychologist*, 34, 834-841.
- Sullivan, H.S. (1953). *The interpersonal theory of psychiatry*. New York: Norton.
- Terhune, K.W. (1968). Studies of motives, cooperation, and conflict within laboratory microcosms. *Buffalo Studies*, 4, 1, 29-58.
- Uvnaes-Moberg, K. (1998). Oxytocin may mediate the benefits of positive social interaction and emotions. *Psychoneuroendocrinology*, 23, 819-835.
- Walker, E.L., & Heyns, R.W. (1962). Conformity and conflict of needs. In E.L. Walter & R.W. Heyns (Eds.), *Anatomy for conformity* (pp. 54-68). Belmont, Calif.: Wadsworth.
- Wegge, J., Quaeck, A., und Kleinbeck, U. (1996). Zur Faszinationskraft von Video- und Computerspielen bei Studenten: Welche Motive befriedigen die „bunte Welt am Draht“? In K. Bräuer & U. Kittler (Hrsg.), *Pädagogische Psychologie und ihre Anwendungen*, Bd. 2 (S. 51-76). Essen: Die blaue Eule.
- West, M.M., & Konner, M.J. (1976). *The role of the father: An anthropological perspective*. New York: Wiley.
- Wine, J. (1982). Evaluation anxiety: A cognitive-attentional construct. In H.W. Krohne & L.C. Laux (Eds.), *Achievement, stress, and anxiety* (pp. 207-219). Washington, D.C.: Hemisphere.
- Winter, D.G. (1967). *Power motivation in thought and action*. Harvard University: Unpublished Doctoral thesis.
- Winter, D.G. (1991). *Manual for scoring motive imagery in running text (3rd edn.)*. University of Michigan: Unpublished manuscript.