

mitunter als Ausgeliefertsein an die entsprechenden Schlüsselreize erlebt. Mit ihr pflegt verminderte Frustrationstoleranz einherzugehen. Pathopsychologisch bedeutsam ist freilich auch der andere Pol der A.-dimension, die *Nicht-A.* bzw. *Stumpfheit*. Art und Größe der A. haben Bedeutung für den Umfang und die Leichtigkeit von Einwirkungen auf das Individuum aus seiner Umwelt. Gemütsarme sind daher schwer erziehbar. **Anspruchsniveau**, Abk. AN: nach HOPPE die „Gesamtheit der mit jeder Leistung sich verschiebenden Erwartungen, Zielsetzungen oder Ansprüche an die zukünftige eigene Leistung“. Durch die Ausbüdung eines Gütemaßstabs für Leistung führt das Erreichen eines Leistungszieles nicht zur vollständigen Befriedigung der zugrunde liegenden Leistungsmotivation, sondern zu einer Veränderung der Zielsetzung im Sinne des Ansteigens oder der Senkung eines A.s. Die in jeder Leistungssituation auf tretenden Verschiebungen des A.s sind besonders von *Erfolg* und *Mißerfolg* abhängig: Nach Erfolg wird in der Regel das A. erhöht, nach Mißerfolg gesenkt. Abbrechen des Leistungsstrebens nach stärkerem Erfolg oder stärkerem Mißerfolg kennzeichnet oft eine besondere Risikohaltung. Jeder A. *Verschiebung* liegt ein Konflikt zwischen der Tendenz, sich einem „Idealziel“ zu nähern, und der Angst vor Mißerfolg zugrunde.

Es ist zu beachten, daß nicht die erreichte Leistung an sich bestimmt, ob sie als Erfolg oder Mißerfolg erlebt wird, sondern die Beziehung einer erreichten Leistung zum A.: Wird dieses durch die Leistung erreicht oder überschritten, führt dies zum f Erfolgserleben; wird es nicht erreicht, entsteht ein i Mißerfolgserlebnis.

Ein A. tritt nur in einem bestimmten, *individuell verschiedenen Schwierigkeitsbereich* auf, der etwa der oberen und unteren Grenze der Leistungsfähigkeit einer Person entspricht. Auch Erfolge und Mißerfolge werden dementsprechend nur innerhalb dieser Zone erlebt. Ein Schüler, der in einem bestimmten Fach nur gerade ausreichende Leistungen (Note 4) erzielen konnte, wird sich also normalerweise für die nächste Klassenarbeit nicht die Note 1 als A. wählen, da sie außerhalb der oberen Grenze seiner gegenwärtigen subjektiven Leistungsfähigkeit liegt.

Neben Erfolg und Mißerfolg bestimmen weitere Bedingungen die Höhe eines A.s: Es orientiert sich an den *Maßstäben des eigenen Kollektivs* oder *fremder Kollektive*. Gruppennormen beeinflussen das A. ebenso wie Wettbewerbsbedingungen. Leistungseinstellungen oder persönlichkeitspezifische Komponenten der Leistungsmotivation wie Furcht vor Mißerfolg oder Hoffnung auf Erfolg bestimmen ebenfalls die Setzung des A.s. *Erfolgshoff* er haben in der Regel ein mittelhohes A., *Mißerfolgsmeider* entweder ein unangepaßtes hohes oder niedriges A. Erfolgssichere Kinder verhalten sich gegenüber Kindern mit Leistungsunsicherheit

realistischer und einsichtsbestimmter bei der A. Setzung. Es besteht hier eine langfristige Wechselwirkung zwischen A.bildung, Leistungsmotivation und Leistungsfähigkeit, die besonders bei der Erziehung zu sozialistischen Persönlichkeiten beachtet werden muß. Als *Gruppen-A.* bezeichnet man ein Gruppenleistungsziel, das sich aus den Einzel-A.s bildet. Das Gruppen-A. wirkt z. B. über den Wettbewerb innerhalb eines sozialistischen Arbeitskollektivs auf das A. der Einzelmitglieder stimulierend zurück. Andererseits wird aber das Gruppen-A. nicht nur durch die gesonderten Einzelleistungen der Mitglieder, sondern durch eine Synthese bzw. Koordination der Einzelleistungen mitbestimmt, von MARX als Leistungszuwachs durch Kooperation bezeichnet. Den Zusammenhang zwischen Einzel-A., Gruppen-A., Einzelleistung und Gruppenleistung unter Berücksichtigung spezifischer gesellschaftlicher Anforderungen zu klären, ist eine wichtige sozialpsychologische Aufgabe. Gruppen mit hohem Gruppen-A. wählen mittelschwere Aufgaben, während Gruppen mit niedrigem Gruppen-A. entweder sehr schwere oder sehr leichte Aufgaben bevorzugen.

Aus den Beziehungen zwischen Leistung und A. lassen sich verschiedene Zielsetzungscharakteristika definieren: 1. Als *Zieldiskrepanz* bezeichnet man die Differenz zwischen einer bereits erreichten Leistung und dem daraufhin gesetzten A. Die Zieldiskrepanz ist positiv, wenn das A. größer oder besser oder höher ist als die erreichte Leistung; sie ist negativ, wenn das A. unter die erreichte Leistung gesetzt wird. Eine hohe positive Zieldiskrepanz kann auf ein sehr großes Zutrauen, aber auch auf irrealer Wunschziele bei Erfolgsunsicherheit hinweisen. Eine mittelhohe, realistische Zieldiskrepanz haben in der Regel erfolgsstabile Personen. Negative Zieldiskrepanzen deuten als vorsichtiges oder absicherndes A. auf Mißerfolgsbefürchtungen oder Entmutigung hin. — 2. Die *Erreichungsdiskrepanz* ist die Differenz zwischen einem gesetzten A. und der darauffolgenden Leistung. Sie ist positiv, wenn eine bessere Leistung erzielt wurde, als im A. angestrebt war. Sie ist negativ, wenn eine schlechtere als im A. angezielte Leistung erreicht wurde. Die Erreichungsdiskrepanz kann als Indikator für Erfolgserleben und Mißerfolgserleben gelten. — 3. Als *innere Diskrepanz* wird die Differenz zwischen der augenblicklichen Leistung und einem „Idealziel“ bzw. einem „Rekordziel“ einer Person bezeichnet. — 4. *Konfidenzniveau* ist die subjektive Wahrscheinlichkeit, ein gesetztes A. zu realisieren. Dabei muß die subjektive Wahrscheinlichkeit für das Erreichen von Erfolg von der für das Eintreten von Mißerfolg unterschieden werden.

Die Bedingungen, die eine aktuelle A.Setzung determinieren, versucht man mit Hilfe von f *Zielsetzungsmodellen* abzubilden. Die bekanntesten Modelle sind die *Resultanten-Valenz-Theorie* (ESCALONA-FESTINGER), das *Entscheidungs-*