

Ich schaff das doch sowieso nicht! Proaktivität und Selbstwirksamkeitserwartung im Kontext von irrationalen Kognitionen



Jennifer Stich, Matthias Spörrle, Martin J. Binser & Friedrich Försterling

Ludwig-Maximilians-Universität München

Kurzzusammenfassung

In seiner Theorie der Rational-Emotiven-Verhaltenstherapie stellt Ellis irrationale Kognitionen als Ursache dysfunktionaler Verhaltensweisen dar. Als irrational definiert wird unter anderem die Überzeugung, dass es einfacher sei, durch Passivität erfolgreich zu sein als durch Wahrnehmung und Umsetzung eigener Verantwortung und Möglichkeiten. Dieses Rationalitätskonzept ähnelt den insbesondere wirtschaftspsychologisch untersuchten Persönlichkeitsdimensionen Proaktivität und Selbstwirksamkeitserwartung. Daher wird vermutet, dass Irrationalität in negativer Weise mit Proaktivität und Selbstwirksamkeitserwartung zusammenhängt. Zur Überprüfung dieser Hypothese beantworteten zwei Probandengruppen klinisch validierte Irrationalitätsskalen sowie zusätzlich entweder Fragen zur Proaktivität oder zur Selbstwirksamkeitserwartung. Es zeigen sich negative Zusammenhänge zwischen Irrationalität und beiden Dimensionen. Insbesondere für negative Selbstbewertung, eine Subdimension der Irrationalität, kann diese Verbindung aufgezeigt werden. Quasiexperimentelle Extremgruppenvergleiche und Vergleiche mit zusätzlichen Items zu Kontrollüberzeugungen bestätigen diese Zusammenhänge.

1. Einleitung

Der Rational-Emotiven-Theorie von Albert Ellis zufolge bedingen irrationale Kognitionen ungesunde emotionale Zustände und diese wiederum dysfunktionales Verhalten. Eine Form von irrationalem Denken ist dabei die Annahme, es wäre einfacher, durch Passivität erfolgreich zu sein, als durch Wahrnehmung und Umsetzung eigener Verantwortung und Möglichkeiten. Die wirtschaftspsychologisch relevanten Persönlichkeitsmerkmale *Proaktivität* und *Allgemeine Selbstwirksamkeitserwartung* erfassen diese Persönlichkeitsmerkmale und weisen somit Ähnlichkeiten mit dem von Ellis dargestellten Rationalitätskonzept auf.

Als proaktiv werden nach Schmitz und Schwarzer (1999) Personen bezeichnet, die eine zuversichtliche Erwartung hinsichtlich ihrer eigenen Fähigkeiten und den durch die Umwelt gegebenen Ressourcen haben. Zudem fühlen sie sich nicht nur für eigene, sondern auch für Probleme anderer verantwortlich.

Allgemeine Selbstwirksamkeitserwartung nach Schwarzer und Jerusalem (1999) stellt die Einschätzung der eigenen Kompetenz dar, Schwierigkeiten erfolgreich zu bewältigen.

Anhand vorliegender Untersuchung soll mittels Korrelationsanalyse untersucht werden, ob der somit theoretisch ableitbare inverse Zusammenhang zwischen irrationalen Kognitionen, proaktiver Einstellung und allgemeiner Selbstwirksamkeitserwartung nachgewiesen werden kann. Zusätzlich erhobene Variablen zur Erfassung irrational übersteigter sowie reduzierter Kontrollüberzeugungen werden ebenfalls in die Untersuchung miteinbezogen.

2. Methode

Proaktivität: N = 66

Selbstwirksamkeit: N = 83

Die Fragebögen enthielten:

1. Items zur Erfassung irrationalen Denkens:

- Der Fragebogen Irrationaler Einstellungen (FIE) von Klages (1989) mit Reliabilitäten von .68 bis .83
- Zwei Items zur Erfassung von Kontrollüberzeugungen anlehnend an zwei der Ellis'schen Ideen (Kriz, 1994):
Ein Item zu irrational übersteigerten Kontrollüberzeugungen (ÜK): „Ich muss sichere und perfekte Kontrolle über mein Leben haben“
Ein Item zur Erfassung reduzierter Kontrollüberzeugungen (RK): „Die Ereignisse in meiner Außenwelt und meine Mitmenschen bestimmen, wie es mir geht.“

2. Skala zur Erfassung der Proaktivität in der ersten Studie:

Nach Schwarzer und Schmitz (1999) mit Reliabilitäten .76 und .64

3. Skala zur Erfassung der allgemeinen Selbstwirksamkeitserwartung in der zweiten Studie:

Nach Schwarzer & Jerusalem (1999) mit Reliabilitäten von .76 bis .90

1. Studie	2. Studie
FIE	FIE
Items zur Kontrollüberzeugung (ÜK, RK)	Items zur Kontrollüberzeugung (ÜK, RK)
Fragebogen zur Proaktivität (PRO)	Fragebogen zur Selbstwirksamkeit (SW)

3. Ergebnisse

Studie zur proaktiven Einstellung (PRO):

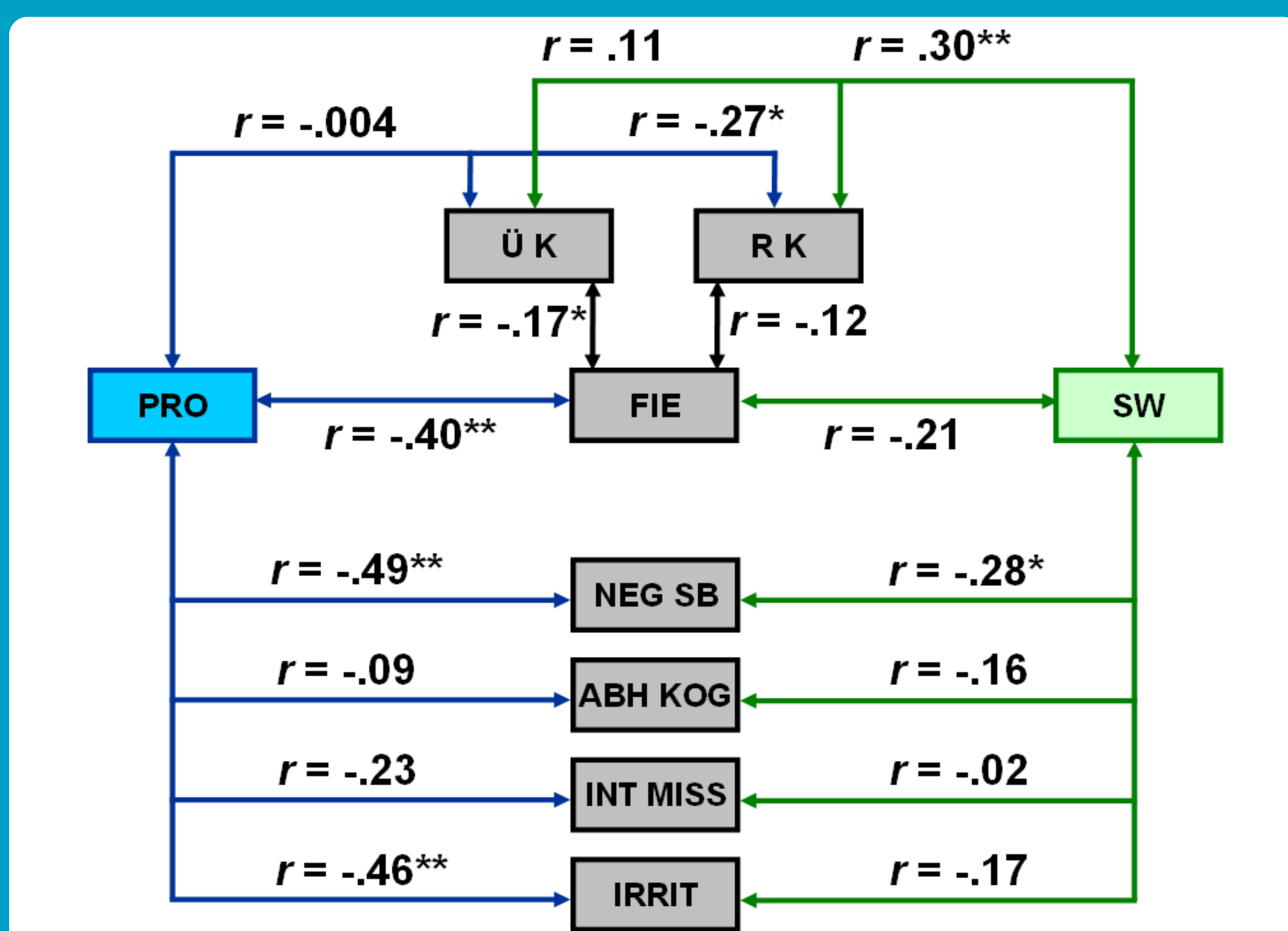
- FIE und PRO: Der FIE korreliert erwartungsgemäß signifikant mit Proaktivität: $r = -.40$ ($p < .001$).
- Eine getrennte Analyse der Unterskalen des FIE ergibt eine negative Korrelation zwischen Proaktivität und negativer Selbstbewertung (NEG SB) ($r = -.49$, $p < .001$) sowie Irritierbarkeit (IRRIT) ($r = -.46$, $p < .001$). Die Unterskalen „Abhängigkeitskognitionen“ (ABH KOG) und „Internalisierter Misserfolg“ (INT MISS) korrelieren mit $r = -.09$ sowie $r = -.23$ nicht signifikant mit irrationalen Einstellungen.
- Extremgruppenvergleich: Stark irrational denkende Personen (oberes Drittel) weisen signifikant geringere Proaktivitätswerte auf ($t(42) = 2.42$, $p < .05$) als Personen mit einem geringen Irrationalitäts-Wert (unteres Drittel).
- Kontrollüberzeugungen (RK und ÜK): Es ergeben sich signifikante Zusammenhänge zwischen reduzierter Kontrollüberzeugung (RK) und Proaktivität (PRO) ($r = -.27$, $p < .05$), jedoch kein Zusammenhang mit übersteigter Kontrollüberzeugung (ÜK).

Studie zur Allgemeinen Selbstwirksamkeit (SW):

- Zwischen Selbstwirksamkeit (SW) und Irrationalität (FIE) ergibt sich für die beiden Gesamtskalen nur tendenziell ein hypothesenkonformer Zusammenhang ($r = -.21$, $p < .06$).
- Ein negativer Zusammenhang zwischen Allgemeiner Selbstwirksamkeitserwartung und irrationalem Denken ergibt sich für die FIE-Unterskala „negative Selbstbewertung“ (NEG SB) ($r = -.28$, $p < .01$).
- Ein Extremgruppenvergleich hinsichtlich Irrationalität ergibt keine Unterschiede in den Werten der Allgemeinen Selbstwirksamkeitserwartung.
- Kontrollüberzeugungen: Zwischen reduzierter Kontrollüberzeugung (RK) und Allgemeiner Selbstwirksamkeitserwartung (SW) besteht ein signifikanter Zusammenhang ($r = .30$, $p < .01$).

4. Fazit

- Der theoretisch ableitbare negative Zusammenhang zwischen Irrationalität und proaktiver Einstellung konnte nachgewiesen werden.
- Für die Allgemeine Selbstwirksamkeitserwartung zeigt sich ein hypothesenentsprechender, allerdings nur tendenzieller Zusammenhang mit irrationalen Einstellungen.
- „Negative Selbstbewertung“, eine Unterskala des FIE, weist dabei signifikante Zusammenhänge mit den beiden dargestellten Persönlichkeitseigenschaften auf. Probanden mit einer geringen Wertschätzung ihrer eigenen Person besitzen somit niedrige Proaktivität und Selbstwirksamkeit.
- Die beiden Items zur Erfassung von reduzierter und übersteigter Kontrollüberzeugung ergeben keinen eindeutigen Befund: Beide Items korrelieren zwar erwartungsgemäß negativ mit Proaktivität, jedoch positiv mit Selbstwirksamkeit und Irrationalität. Die beiden Kontrollitems scheinen somit irrationale aber auch rationale kognitive Inhalte abzubilden.



Anmerkungen:
Für die dargestellten Korrelationen liegt das Signifikanzniveau bei * $p < .05$ und ** $p < .001$
PRO=Proaktivität FIE=Fragebogen irrationaler Einstellungen SW=Selbstwirksamkeit

Literatur

- Ellis, A. (1962). *Reason and emotion in psychotherapy*. New York: Lyle Stuart.
- Klages, U. (1989). *Fragebogen Irrationaler Einstellungen (FIE)*. Handanweisung. Göttingen: Hogrefe.
- Kriz, J. (1994). *Grundkonzepte der Psychotherapie*. Weinheim: Psychologie Verlags Union.
- Schmitz, G. S. & Schwarzer, R. (1999). *Proaktive Einstellung von Lehrern: Konstruktbeschreibung und psychometrische Analysen*. Zeitschrift für Empirische Pädagogik, 13 (1), S. 3-27.
- Schwarzer, R. & Jerusalem, M. (Hrsg.) (1999). *Skalen zur Erfassung von Lehrer- und Schülermerkmalen. Dokumentation der psychometrischen Verfahren im Rahmen der Wissenschaftlichen Begleitung des Modellversuchs Selbstwirksame Schulen*. Berlin: Freie Universität Berlin.