

Der Lebenszielfragebogen GOALS: Befunde zur internen und externen Validität auf der Basis einer repräsentativen Bevölkerungsstichprobe und einer klinischen Stichprobe

The Life Goal Questionnaire GOALS: Data on internal and external validity in a representative population survey and a clinical sample

Karin Pöhlmann¹, Joachim C. Brunstein², Rainer Koch³, Elmar Brähler⁴ & Peter Joraschky¹

Zusammenfassung

Der Fragebogen GOALS (Pöhlmann & Brunstein, 1997) erfasst die sechs theoriegeleitet formulierten Lebenszielkategorien Intimität, Affiliation, Altruismus, Leistung, Macht und Abwechslung. Jeweils vier Lebensziele pro Kategorie werden nach den Zielattributen Wichtigkeit, Realisierbarkeit und Erfolg bewertet. In der vorliegenden Arbeit werden drei Studien zur internen und externen Validität des Fragebogens sowie zur Stabilität der Lebensziele über einen Zeitraum von zwei Jahren berichtet. Die faktorielle Struktur wurde auf der Basis einer bevölkerungsrepräsentativen Stichprobe ($N = 2396$) für die Zielattribute Wichtigkeit und Erfolg bestätigt. Die psychometrischen Kennwerte der Items und Skalen waren gut bis sehr gut. In Studie 2 wurde die Faktorenstruktur in einer Stichprobe von psychisch gesunden Personen ($N = 620$) und einer klinischen Stichprobe von Depressiven ($N = 464$) für die Zielattribute Wichtigkeit, Realisierbarkeit und Erfolg repliziert und die externe Validität des Fragebogens geprüft, indem die Lebenszielbewertungen von psychisch Gesunden und Depressiven verglichen wurden. In Studie 3 ($N = 86$) wurde die Stabilität der Lebenszielbewertungen über zwei Jahre untersucht. Die Wichtigkeit der Lebensziele erwies sich als sehr stabil, während Realisierbarkeits- und Erfolgsseinschätzungen geringere Retestkorrelationen aufwiesen. Die Ergebnisse der drei Studien belegen die interne und externe Validität des Fragebogens.

Schlagworte

Lebensziele, Zieltaxonomie, Lebensthemen, Motivation

Abstract

The life goals questionnaire GOALS (Pöhlmann & Brunstein, 1997) assesses the six life goal categories of intimacy, affiliation, altruism, achievement, power, and diversion. Each of the six categories contains four items which are rated according to the goal attributes of importance, attainability and current progress. This article presents three studies examining the internal and external validity of GOALS and the stability of life goals over a period of two years. Based on data of a representative population sample ($N = 2396$) the factor structure was confirmed separately for the importance as well as for the progress dimension in study 1. The psychometric quality of the items and scales was found to be good to very good. In study 2 the factor structure was replicated in a sample of mentally healthy individuals ($N = 620$) and in a clinical sample of patients suffering from depression ($N = 464$). In both samples the six life goal categories were identified as independent factors within each of the three life goal attributes of importance, attainability, and progress. Differences between healthy individuals and patients suffering from depression in the extent of commitment to life goals, their attainability and current progress in life goal attainment provided evidence for the external validity of the questionnaire. In study 3 ($N = 86$) the stability of life goals was examined over a time period of two years. Commitment to life goals proved to be very stable while attainability and current progress in attainment were found to be less stable. The results of the three studies confirm that the life goal questionnaire GOALS possesses high internal and external validity.

Key-Words

Life goals, life goal taxonomy, life themes, motivation

Ziele sind angestrebte Zustände und Ereignisse, die dem Verhalten Richtung, Energie und Zweck verleihen. Sie verleihen dem Leben Sinn, Struktur und Bedeutung (Baumeister, 1991; Klinger, 1977). Das Streben nach bedeutsamen Zielen und ihre erfolgreiche Realisierung ist eine wesentliche Quelle für subjektives Wohlbefinden, Lebenszufriedenheit und gelingende Anpassung (Brunstein, 1993; Emmons, 1986; Kasser & Ryan, 1993; Little, 1983; Pervin, 1983). Das Fehlen von persönlich bedeutsamen Zielen oder die Erfahrung, wichtige Anliegen nicht erfolgreich realisieren zu können,

wirken sich dagegen negativ auf subjektives Wohlbefinden und Lebenszufriedenheit aus (Brunstein, 1993; Klinger, 1977; Emmons, 1989).

Ziele sind in eine hierarchische Struktur von Ober- und Unterzielen eingebunden und können auf unterschiedlichen Abstraktionsniveaus betrachtet werden (Austin & Vancouver, 1996; Carver & Scheier, 1990; Emmons, 1989). Lebensziele sind Ziele, die (a) auf einer höheren, abstrakten Zielebene angesiedelt sind und den Charakter von Oberzielen besitzen und (b) Orientierungspunkte für die individuelle Lebensgestaltung darstellen (Pöhlmann & Brunstein, 1997). Diese Definition lehnt sich an Bühler & Massari (1969) Auffassung an, dass Lebensziele zentrale Komponenten der Gestaltung der Biografie einer Person sind (s. dazu auch Hundertmark & Heckhausen, 1994). Langfristige Oberziele regen die Entwicklung von konkreten Zwischenzielen an, die instrumentell sind für das Erreichen der Oberziele und die ihrerseits zielgerichtetes Handeln auslösen. Derartige langfristige Zielsetzungen werden erst im Verlauf der Adoleszenz ge-

Korrespondenzadresse: PD Dr. phil. Karin Pöhlmann, Universitätsklinik für Psychotherapie und Psychosomatik, Fetscherstraße 74, D-01307 Dresden. E-mail: Karin.Poehlmann@tu-dresden.de.

¹ Universitätsklinik für Psychotherapie und Psychosomatik, Medizinische Fakultät Carl Gustav Carus, Technische Universität Dresden.

² Institut für Psychologie, Universität Gießen.

³ Institut für Medizinische Informatik und Biometrie, Medizinische Fakultät Carl Gustav Carus, Technische Universität Dresden.

⁴ Abteilung für Medizinische Psychologie und Medizinische Soziologie, Universitätsklinikum Leipzig, Universität Leipzig.

bildet (Brandstädter, 1998; Brunstein, Maier & Schultheiß, 1999; Nurmi, 1991). Ziele sind integrative Einheiten (Little, 1983), sie drücken Präferenzen der Person aus, aber auch soziale, kulturelle und altersspezifische Anforderungen ihrer jeweiligen Lebenssituation (Brunstein & Maier, 1996; Cantor, 1994). Lebensziele bestimmen, welche soziale Kontexte eine Person präferiert und können zum Beispiel ihre Berufswahl beeinflussen (Buddeberg-Fischer et al. 2006; García-Aracil et al., 2007; Roberts & Robins, 2000). Langfristige Zielsetzungen, wie sie Lebensziele darstellen, können dadurch, dass sie Konstanz und Orientierung bieten, auch die Bewältigung von Entwicklungsübergängen erleichtern (zum Beispiel Payne et al., 1991). Andererseits können einschneidende Lebensereignisse aber auch die Veränderung bestehender übergeordneter Zielsetzungen der Person und die Formulierung neuer Lebensziele erforderlich machen (Emmons, 1999).

Lebensziele sind Bestandteile des expliziten Motivationsystems (McClelland, 1985). Im Gegensatz zu impliziten Motiven, die dem Bewusstsein nicht unmittelbar zugänglich und nicht-verbal repräsentiert sind und bereits vorsprachlich entwickelt werden, beinhalten Lebensziele antizipierte Zustände und Ergebnisse, die die Person bewusst anstrebt und erreichen möchte. Kohärenz und Kongruenz des Zielsystems können als Maß der Persönlichkeitsintegration aufgefasst werden (Sheldon & Kasser, 1995). Kohärenz bedeutet, dass Zwischenziele instrumentell sind für das Erreichen der Oberziele, Kongruenz bedeutet, dass Ziele selbst gewählt sind und intrinsischen Bedürfnissen entsprechen.

Lebensziele können sowohl idiografisch als auch standardisiert erfasst werden. Idiografische Verfahren generieren individuelle Beschreibungen der Zustände und Ergebnisse, die eine Person anstrebt (Little, 1983; Emmons, 1986). Sie bilden individuelle Besonderheiten des Zielstrebens einer Person aus ihrer eigenen Perspektive ab. In standardisierten Verfahren werden vorgegebene Lebensziele nach bestimmten Merkmalen wie persönliche Bedeutsamkeit oder Erfolg bei der Realisierung beurteilt. Fragebogenverfahren haben gegenüber idiografischen Erhebungen den Vorteil, dass sie keine freie Reproduktion von Zielen erfordern und Ziele mit geringerer sozialer Erwünschtheit beinhalten können, wie zum Beispiel das Streben nach Macht, Ruhm oder materiellem Wohlstand. Außerdem ermöglichen Fragebögen interindividuelle Vergleiche der Ziele. Bisher wurden relativ wenige Fragebögen zur Erfassung von Lebenszielen entwickelt (Deci & Ryan, 1997; Ford & Nichols, 1991; Klusmann et al., 2005; Kraak & Nord-Rüdiger, 1987; Novacek & Lazarus, 1990; Wicker et al., 1984).

1 Der Lebenszielfragebogen GOALS

Der Lebenszielfragebogen GOALS basiert auf den Arbeiten von Wicker et al. (1984) und Novacek & Lazarus (1990). Die

Zielsetzung bei der Entwicklung des Verfahrens war, eine Inhaltsstruktur von Lebenszielen zu identifizieren, die theoretisch begründet und empirisch eindeutig nachweisbar ist. Der Fragebogen sollte außerdem psychometrisch reliabel sowie ökonomisch und vielseitig einsetzbar sein. GOALS bildet die sechs Lebenszielinhalte *Intimität* (enge, vertrauensvolle Bindungen zu anderen Menschen haben), *Affiliation* (mit anderen zusammen sein, gemeinsame Aktivitäten), *Altruismus* (anderen helfen und sie unterstützen), *Leistung* (Fähigkeiten erwerben und verbessern), *Macht* (Einfluss nehmen, Status und Prestige besitzen) und *Abwechslung* (Aufregung, Spannung und neue Erfahrungen suchen) ab. Die Inhaltsbereiche Macht, Leistung, Intimität und Affiliation wurden in Anlehnung an die Motivklassifikation von McClelland (1985) und McAdams (1988) konzipiert. Altruismus und Abwechslung wurden in den Studien von Wicker et al. (1984) sowie Novacek & Lazarus (1990) als weitere eigenständige Inhaltsbereiche von Lebenszielen identifiziert. Diese sechs Lebenszielkategorien orientieren sich an Bakans (1966) Unterscheidung von *Agency* (Wirksamkeit) und *Communion* (Gemeinschaft) als gegensätzlichen Lebensthemen. Wirksamkeitsorientierte Bestrebungen werden durch die Zielkategorien Leistung, Macht, und Abwechslung abgebildet, während die Zielkategorien Intimität, Affiliation und Altruismus gemeinschaftsorientierte Bestrebungen repräsentieren. Die sechs Skalen bestehen aus je vier Items, die generell und kontextübergreifend formuliert sind (zum Beispiel „einflussreiche Positionen einnehmen“ statt „im Beruf befördert werden“ oder „vertrauensvolle Beziehungen zu anderen Menschen haben“ statt „eine vertrauensvolle Beziehung zu meinem Partner haben“). Alle 24 Lebensziele, die in GOALS formuliert werden, stellen Annäherungsziele (McClelland, 1985) beziehungsweise Wachstumsziele (Maslow, 1954) dar.

Die Lebensziele werden im Fragebogen nach drei Attributen bewertet, die in Arbeiten über Lebensziele oder persönliche Ziele häufig verwendet werden. Die Probanden bewerten die *Wichtigkeit* eines Lebensziels (Wie wichtig ist es Ihnen, dieses Ziel in Ihrem Leben zu erreichen?), die *Chancen für seine Realisierung* während des gesamten Lebens (Wie gut sind Ihre Chancen, dieses Ziel in Ihrem Leben zu realisieren?) und die aktuellen *Erfolge bei der Realisierung* (Wie erfolgreich sind Sie momentan bei der Verwirklichung dieses Ziels?). Das Zielattribut Wichtigkeit drückt die subjektive Bedeutsamkeit des Ziels aus und das Ausmaß der Bindung der Person an ein Ziel. Das Zielattribut Realisierbarkeit beschreibt, wie sehr die Person davon überzeugt ist, dass sie ein bestimmtes Ziel im Verlauf ihres Lebens erreichen kann. Das Zielattribut Erfolg bildet ab, wie erfolgreich die Person in ihrer aktuellen Lebenssituation bei der Erreichung eines Ziels ist.

Die Probanden beurteilen die Ziele zunächst nach ihrer Wichtigkeit, dann nach ihrer Realisierbarkeit und abschließend nach dem gegenwärtigen Erfolg bei ihrer Realisierung. Die Lebensziele werden für jede Beurteilung in

wechselnder Reihenfolge vorgelegt. Die Beantwortung erfolgt auf 5-Punkte-Skalen, deren Pole wie folgt bezeichnet sind: 1 = *nicht wichtig, geringe Chancen, wenig erfolgreich*; 5 = *sehr wichtig, hohe Chancen, sehr erfolgreich*.

In dieser Arbeit werden drei Studien berichtet, die Daten zur internen und externen Validität des Fragebogens und zur Stabilität von Lebenszielen liefern. In Studie 1 wurden auf der Basis einer repräsentativen Bevölkerungsstichprobe die interne Validität des Fragebogens und die interne Konsistenz der Skalen überprüft sowie psychometrische Kennwerte der Items und Skalen berechnet. In Studie 2 wurde die Dimensionalität des Fragebogens in einer psychisch gesunden Stichprobe und einer klinischen Stichprobe von Depressiven repliziert und die externe Validität des Fragebogens analysiert, indem geprüft wurde, ob sich die Lebenszielbewertungen von psychisch Gesunden und Depressiven unterscheiden. In Studie 3 wurde die langfristige Stabilität der Lebenszielbewertungen über einen Zeitraum von zwei Jahren analysiert.

2 Studie 1

2.1 Methode

Die Daten von Studie 1 wurden im Rahmen einer Repräsentativbefragung erhoben, die im Mai und Juni 2006 im Auftrag der Universität Leipzig durch das Berliner Meinungsforschungsinstitut USUMA durchgeführt wurde, um bevölkerungsrepräsentative Daten für verschiedene psychometrische Verfahren zu gewinnen. Die Befragung erfolgte in zwei Wellen. In beiden Wellen wurde eine repräsentative ADM-Stichprobe mit insgesamt 258 Sample-Points (210 davon in den Alten Bundesländern, 48 in den Neuen Bundesländern) eingesetzt. Die teilnehmenden Haushalte wurden nach dem Random-Route-Verfahren zufällig ausgewählt, die im Haushalt zu befragende Zielperson wurde nach dem Schwedenschlüssel ebenfalls nach dem Zufallsprinzip ermittelt. Der Schwedenschlüssel ist ein Verfahren, das angewendet wird, um sicherzustellen, dass alle Personen, die im ausgewählten Haushalt zur statistischen Population gehören, die gleiche Chance erhalten, befragt zu werden. Die Ausschöpfungsquote der Erhebung lag bei zirka 62% und entspricht den in Repräsentativerhebungen zu erwartenden Raten. Die Datenerhebung erfolgte in Form einer Mehrthemenumfrage, in der Face-to-face-Interviews durchgeführt wurden, das heißt die Probanden der Studie wurden von geschulten Interviewern zu Hause aufgesucht und befragt. Zusätzlich zu dem Interview beantworteten die Probanden auch eine Reihe von Fragebögen, unter anderem GOALS.

2.1.1 Stichprobe

An der Repräsentativbefragung nahmen insgesamt $N = 2507$ Personen ($n = 1357$ Frauen und $n = 1150$ Männer) im Alter

von 14 bis 92 Jahren aus den alten ($n = 2004$) und neuen Bundesländern ($n = 503$) teil. Da Lebensziele erst im Verlauf der Adoleszenz entwickelt werden (siehe oben), wurden 111 Personen, die das 18. Lebensjahr noch nicht erreicht hatten, nicht in die Auswertung einbezogen. Diese Auswahl sollte gewährleisten, dass die Befragten derartige langfristige Zielsetzungen bereits entwickelt hatten. Tabelle 1 enthält Angaben zu den soziodemografischen Merkmalen der Stichprobe der Repräsentativuntersuchung ($N = 2396$).

2.1.2 Instrumente

Die Teilnehmer der Repräsentativuntersuchung beurteilten die 24 Ziele des Fragebogens GOALS nach Wichtigkeit (Wie wichtig ist es Ihnen, dieses Ziel in Ihrem Leben zu erreichen?) und Erfolg (Wie erfolgreich sind Sie momentan bei der Realisierung dieses Ziels?). Die Beantwortung erfolgte auf 5-Punkte-Skalen (1 = *nicht wichtig beziehungsweise wenig erfolgreich*; 5 = *sehr wichtig beziehungsweise sehr erfolgreich*).

2.2 Ergebnisse

2.2.1 Faktorenstruktur und Skaleninterkorrelationen

Für die beiden Zielattribute Wichtigkeit und Erfolg wurden getrennt Faktoranalysen (Methode Hauptachsen) über die 24 Lebensziele durchgeführt, um zu prüfen, ob sich die sechs Zielkategorien Intimität, Affiliation, Altruismus, Leistung, Macht und Abwechslung sowohl innerhalb der Dimension Wichtigkeit als auch innerhalb der Dimension Erfolg differenzieren lassen. Die Faktoren wurden nach dem Kaiser-Kriterium (Eigenwerte > 1) extrahiert und anschließend varimaxrotiert. Dieses Vorgehen führte bei beiden Zielattributen zu einer identischen 6-faktoriellen Lösung. Die sechs Faktoren erklärten insgesamt 52% der Varianz des Zielattributs Wichtigkeit. Die Varianzanteile der einzelnen Faktoren lagen zwischen 22.3% und 2.9%. Für das Zielattribut Erfolg erklärten die sechs Faktoren insgesamt 61% der Varianz. Die Varianzaufklärung der einzelnen Faktoren betrug zwischen 26.7% und 3.7%. Tabelle 2 zeigt die höchste Faktorladung eines Lebensziels pro Zielattribut nach Varimaxrotation der Faktoren. Die a priori Zuweisung der Lebensziele zu den sechs Inhaltsbereichen wurde sowohl für das Zielattribut Wichtigkeit als auch für das Zielattribut Erfolg vollständig bestätigt. In beiden Dimensionen luden jeweils die gleichen vier Lebensziele hoch auf einem Faktor ($a > 0.50$). Alle Itemladungen auf anderen Faktoren lagen unter $a = 0.35$.

Die postulierten sechs Lebensziele konnten in der repräsentativen Stichprobe als orthogonale Kategorien bestätigt werden. Die Korrelationen der Skalen innerhalb der Bewertungsdimensionen Wichtigkeit und Erfolg waren niedrig bis mittel hoch (siehe Tabelle 3).

Tabelle 1: Soziodemografische Merkmale der Stichprobe der Repräsentativuntersuchung.

		Gesamt (N = 2396)	Ost (N = 488)	West (N = 1908)
Alter	M	49.48	51.21	49.04
	SD	17.09	17.66	16.92
	Min – Max	18 – 92	18 – 86	18 – 92
Geschlecht	Männlich	1094 (45.7 %)	223 (45.7 %)	871 (45.6 %)
	Weiblich	1302 (54.3 %)	265 (54.3 %)	1037 (54.4 %)
Familienstand	Verheiratet (zusammenlebend)	1342 (56.0 %)	263 (53.9 %)	1079 (56.6 %)
	Verheiratet (getrennt lebend)	27 (1.1 %)	7 (1.4 %)	20 (1.0 %)
	Ledig	498 (20.8 %)	103 (21.1 %)	395 (20.7 %)
	Geschieden	242 (10.1 %)	54 (11.1 %)	188 (9.9 %)
	Verwitwet	287 (12.0 %)	61 (12.5 %)	226 (11.8 %)
Schulabschluss	Ohne Abschluss	27 (1.1 %)	4 (0.8 %)	23 (1.2 %)
	Haupt-/Volksschule	1074 (44.8 %)	142 (29.1 %)	932 (48.8 %)
	Mittlere Reife/Realschule	662 (27.6 %)	75 (15.4 %)	587 (30.8 %)
	POS 10. Klasse	164 (6.8 %)	138 (28.3 %)	26 (1.4 %)
	Fachschule	75 (3.1 %)	33 (6.8 %)	42 (2.2 %)
	Abitur (ohne abgeschlossenes Studium)	201 (8.4 %)	37 (7.6 %)	164 (8.6 %)
	Abgeschlossenes Hoch-/ Fachhochschulstudium	174 (7.3 %)	54 (11.1 %)	120 (6.3 %)
	Schüler(in) in einer allg. Schule	19 (0.8 %)	5 (1.0 %)	14 (0.7 %)
Beruf	Noch nie berufstätig	1 (0.0 %)	0	1 (0.1 %)
	Arbeiter	234 (9.8 %)	42 (8.6 %)	192 (10.1 %)
	Facharbeiter	535 (22.3 %)	164 (33.6 %)	371 (19.4 %)
	Selbstständiger Landwirt	18 (0.8 %)	0	18 (0.9 %)
	Freie Berufe	26 (1.1 %)	6 (1.2 %)	20 (1.0 %)
	Selbstständige	120 (5.0 %)	13 (2.7 %)	107 (5.6 %)
	Angestellte	1221 (51.0 %)	223 (45.7 %)	998 (52.3 %)
	Beamte	102 (4.3 %)	9 (1.8 %)	93 (4.9 %)

Die mittlere Korrelation zwischen den sechs Skalen des Zielattributs Wichtigkeit betrug $r = 0.46$. Sie lag zwischen $r = 0.29$ (Intimität und Macht beziehungsweise Intimität und Abwechslung) und $r = 0.62$ (Affiliation und Abwechslung). Innerhalb der Dimension Erfolg bestand eine mittlere Skaleninterkorrelation von $r = 0.50$, die einzelnen Werte lagen zwischen $r = 0.34$ (Intimität und Abwechslung) und $r = 0.65$ (Macht und Abwechslung). Die Korrelationen zwischen den Skalen innerhalb eines Zielattributs sprechen somit dafür, dass die sechs Lebenskategorien inhaltliche Überlappungen aufweisen. Zwischen den Wichtigkeits- und Erfolgseinschätzungen der sechs Lebenszielkategorien bestanden mittlere Korrelationen. Die gemittelte Korrelation der Wichtigkeits- und der Erfolgseinschätzungen über die sechs Zielbereiche betrug $r = 0.69$. Die Korrelationen zwischen Wichtigkeits- und Erfolgseinschätzungen lagen zwischen $r = 0.64$ für den Zielbereich Macht und $r = 0.72$ für den Zielbereich Affiliation.

2.2.2 Item- und Skalenkennwerte

Tabelle 4 enthält die Mittelwerte, Streuungen und die mittleren korrigierten Trennschärfen der Items und Skalen sowie die Koeffizienten der internen Konsistenz der zwölf GOALS

Skalen. Um die Interpretation der Skalenmittelwerte zu vereinfachen, wurden die Summenscores durch die Anzahl der Items pro Skala dividiert, so dass Skalen- und Itemmittelwerte denselben Wertebereich von 1 bis 5 haben.

Die mittleren Itemschwierigkeiten der Items und Skalen liegen im empfohlenen Bereich zwischen 20 und 80 % (das heißt $1.8 < M_i < 4.2$) (Lienert, 1969). Die korrigierten mittleren Trennschärfen der Items und Skalen sind ebenfalls gut. Sie liegen zwischen $r_{i(t-i)} = 0.63$ (Altruismus/Wichtigkeit) und $r_{i(t-i)} = 0.74$ (Affiliation/Erfolg und Macht/Erfolg). Die Trennschärfen aller 48 Items liegen im empfohlenen Bereich zwischen $r_{it} = 0.30$ und $r_{it} = 0.80$ (Lienert, 1969). Als Maß für die Reliabilität der Skalen wurde Cronbach's α berechnet. Die interne Konsistenz der zwölf Skalen ist hoch. Der Koeffizient Alpha liegt zwischen 0.81 für die Skala Altruismus/Wichtigkeit und 0.88 (Affiliation/Erfolg, Leistung/Erfolg und Macht/Erfolg).

3 Studie 2

In Studie 2 wurde die Faktorenstruktur von GOALS in einer Stichprobe von psychisch gesunden Personen und einer Stichprobe von Depressiven repliziert. Außerdem wurde die

	Wichtigkeit		Erfolg	
	a	h	a	h
<i>Intimität</i>				
Zuneigung und Liebe erhalten	0.78	0.70	0.80	0.75
Zuneigung und Liebe geben	0.73	0.68	0.78	0.70
Eine tiefgehende Beziehung haben	0.65	0.56	0.77	0.70
Vertrauensvolle Beziehungen ... haben	0.62	0.57	0.53	0.55
<i>Affiliation</i>				
Einen großen Bekanntenkreis haben	0.68	0.67	0.71	0.69
Viel mit and. Menschen unternehmen	0.63	0.60	0.71	0.68
Viel unter Menschen sein	0.62	0.63	0.68	0.70
Viele soziale Kontakte haben	0.50	0.58	0.53	0.69
<i>Altruismus</i>				
And. Menschen helfen, die in Not sind	0.73	0.64	0.75	0.66
Mich für andere einsetzen	0.70	0.62	0.73	0.69
Gutes tun	0.68	0.56	0.73	0.67
Uneigennützig handeln	0.54	0.36	0.53	0.40
<i>Leistung</i>				
Meinen geistigen Horizont erweitern	0.71	0.67	0.74	0.69
Mich kontinuierlich fortbilden	0.71	0.63	0.72	0.67
Meine Fähigkeiten weiterentwickeln	0.66	0.68	0.65	0.60
Mich ständig verbessern	0.64	0.63	0.65	0.63
<i>Macht</i>				
Prestigereiche Positionen einnehmen	0.73	0.62	0.75	0.73
Öffentliche Anerkennung erringen	0.71	0.62	0.68	0.67
Einen hohen sozialen Status besitzen	0.64	0.54	0.67	0.64
Einfluss ausüben können	0.60	0.56	0.62	0.60
<i>Abwechslung</i>				
Ein aufregendes Leben führen	0.76	0.74	0.73	0.69
Abenteuer erleben	0.76	0.70	0.70	0.71
Ein spannendes Leben führen	0.69	0.66	0.67	0.70
Das Leben aus vollen Zügen genießen	0.57	0.49	0.52	0.52

Tabelle 2: Faktorladungen und Kommunalitäten der Items für die Zielattribute Wichtigkeit und Erfolg nach Varimax-Rotation (N = 2396).

	Intimität	Affiliation	Altruismus	Leistung	Macht	Abwechslung
Intimität	–	0.52**	0.50**	0.49**	0.36**	0.34**
Affiliation	0.51**	–	0.50**	0.61**	0.47**	0.63**
Altruismus	0.52**	0.50**	–	0.45**	0.54**	0.42**
Leistung	0.56**	0.55**	0.44**	–	0.51**	0.53**
Macht	0.29**	0.47**	0.38**	0.47**	–	0.65**
Abwechslung	0.29**	0.62**	0.32**	0.47**	0.56**	–

a = Faktorladung; h = Kommunalität; Für die Zielattribute Wichtigkeit und Erfolg wurden getrennte Hauptachsenanalysen durchgeführt. Berichtet werden die Ladungen auf den a priori postulierten Faktoren.

Tabelle 3: Korrelationen zwischen den Zielskalen innerhalb der Lebenszielattribute Wichtigkeit und Erfolg. Die Werte oberhalb der Diagonale sind die Korrelationen zwischen den Zielkategorien für das Zielattribut Erfolg. Die Werte unterhalb der Diagonale sind die Korrelationen zwischen den Zielkategorien für das Zielattribut Wichtigkeit. ** p < 0.01.

externe Validität von GOALS analysiert, indem geprüft wurde, ob die Wichtigkeit von Lebenszielen sowie ihre langfristige Realisierbarkeit und der aktuelle Erfolg bei der Annäherung an Lebensziele von psychisch Gesunden und Depressiven unterschiedlich beurteilt wurden.

3.1 Methoden

3.1.1 Stichprobe

Die Stichprobe der psychisch Gesunden besteht aus 620 Erwachsenen (362 Frauen und 258 Männer) im Alter von 18 bis 73 Jahren (M = 34.32; SD = 11.48), die durch Zeitungs-

annoncen rekrutiert wurden und für das Ausfüllen des Fragebogens eine Aufwandsentschädigung von fünf Euro erhielten. 46.6 % der Probanden hatten die mittlere Reife oder einen vergleichbaren Abschluss, 40.2 % Abitur, 8.8 % einen Hauptschulabschluss; einen anderen oder keinen Schulabschluss hatten 0.9 % beziehungsweise 1.0 %; 2.7 % der Probanden machten keine Angabe zu ihrem Schulabschluss. Das Kriterium psychische Gesundheit wurde durch zwei Kriterien operationalisiert: Die Probanden sollten zum Zeitpunkt der Untersuchung nicht depressiv sein, (das heißt BDI < 11; Hautzinger et al., 1991) und sich nicht in psychotherapeutischer Behandlung befinden. Der Mittelwert des BDI war 4.35 (SD = 3.22). Die klinische Stichprobe besteht aus 464 Pati-

Tabelle 4: Psychometrische Kennwerte der Items und Skalen.

Items	Wichtigkeit				Erfolg			
	<i>M</i>	<i>SD</i>	$r_{i(t-i)}$	Cronbach's α	<i>M</i>	<i>SD</i>	$r_{i(t-i)}$	Cronbach's α
<i>Intimität</i>	4.03	0.91	0.70	0.86	3.73	1.01	0.73	0.87
eine tiefgehende Beziehung haben	3.93	1.02	0.68		3.56	1.17	0.75	
Zuneigung und Liebe geben	4.06	0.87	0.74		3.85	0.96	0.77	
vertrauensvolle Beziehungen ... haben	3.99	0.88	0.66		3.75	0.90	0.62	
Zuneigung und Liebe erhalten	4.15	0.86	0.74		3.77	1.01	0.79	
<i>Affiliation</i>	3.56	0.96	0.71	0.86	3.45	0.98	0.74	0.88
viel unter Menschen sein	3.56	0.99	0.72		3.48	0.98	0.76	
einen großen Bekanntenkreis haben	3.52	0.99	0.73		3.45	1.01	0.76	
viel mit and. Menschen unternehmen	3.57	0.96	0.73		3.46	0.96	0.75	
viele soziale Kontakte haben	3.60	0.91	0.65		3.41	0.95	0.68	
<i>Altruismus</i>	3.53	0.92	0.63	0.81	3.34	0.93	0.70	0.85
mich für andere einsetzen	3.47	0.92	0.68		3.37	0.94	0.74	
uneigennützig handeln	3.24	0.96	0.53		3.22	0.91	0.58	
Gutes tun	3.77	0.86	0.64		3.46	0.91	0.72	
And. Menschen helfen, die in Not sind	3.64	0.92	0.68		3.29	0.96	0.73	
<i>Leistung</i>	3.68	0.99	0.73	0.87	3.43	0.96	0.73	0.88
mich kontinuierlich fortbilden	3.42	1.15	0.70		3.30	1.04	0.75	
meinen geistigen Horizont erweitern	3.83	0.95	0.74		3.57	0.94	0.75	
mich ständig verbessern	3.65	0.92	0.72		3.40	0.92	0.73	
meine Fähigkeiten weiterentwickeln	3.82	0.93	0.75		3.46	0.93	0.72	
<i>Macht</i>	2.90	1.05	0.66	0.83	2.67	1.06	0.74	0.88
Einfluss ausüben können	2.95	1.07	0.65		2.70	1.05	0.71	
einen hohen sozialen Status besitzen	3.03	1.02	0.66		2.78	1.03	0.73	
öffentliche Anerkennung erringen	2.99	1.05	0.67		2.73	1.08	0.75	
prestigereiche Positionen einnehmen	2.63	1.06	0.66		2.46	1.08	0.77	
<i>Abwechslung</i>	2.98	1.13	0.72	0.87	2.73	1.07	0.73	0.87
ein spannendes Leben führen	3.08	1.11	0.72		2.77	1.06	0.76	
Abenteuer erleben	2.73	1.17	0.75		2.48	1.08	0.74	
das Leben aus vollen Zügen genießen	3.28	1.08	0.62		2.95	1.08	0.65	
ein aufregendes Leben führen	2.81	1.14	0.78		2.72	1.06	0.76	

M = Mittelwert; *SD* = Standardabweichung; $r_{i(t-i)}$ = Trennschärfe der Items.

enten (358 Frauen, 106 Männer) der Universitätsklinik für Psychosomatik und Psychotherapie Dresden, die an einer affektiven Störung (F32 bis F34 nach ICD-10; Dilling et al., 1993) litten. Die Patienten waren zwischen 18 und 76 Jahre alt ($M = 35.19$; $SD = 12.25$). Der Mittelwert der BDI-Werte war 22.37 ($SD = 10.97$). Die BDI-Werte der depressiven und der psychisch gesunden Stichprobe unterschieden sich erwartungsgemäß hoch signifikant ($t = 67.80$, $p = 0.000$). Die mittlere Reife oder einen vergleichbaren Schulabschluss hatten 51.9% der Patientengruppe, 33.0% hatten Abitur, 7.1% hatten die Hauptschule abgeschlossen. Einen anderen oder keinen Schulabschluss hatten 1.3% beziehungsweise 1.5% der Patienten; 1.6% befanden sich noch in Ausbildung; keine Angabe zum Schulabschluss machten 3.7% der Patientengruppe. Gesunde und Patienten unterschieden sich nicht im Alter ($t = 1.75$, n.s.) und im Schulabschluss ($\chi^2 = 7.37$, n.s.), allerdings war der Anteil der Frauen in der Patientenstichprobe größer ($\chi^2 = 46.60$, $p = 0.000$).

3.1.2 Instrumente

Beide Stichproben bewerteten die langfristige Wichtigkeit und Realisierbarkeit sowie den aktuellen Erfolg beim Erreichen der Lebensziele und beantworteten das Beck Depressions-Inventar (BDI, Hautzinger et al., 1991). Das BDI besteht aus 21 Gruppen von Aussagen, die typische depressive Symptome (zum Beispiel traurige Stimmung, Schlafstörungen, sozialer Rückzug und Isolierung, Appetitverlust) in vier Ausprägungen beschreiben. Die Probanden wählen jeweils die Aussage aus, die ihren Zustand in der letzten Woche am besten beschreibt. Für den Gesamtwert liegen verschiedene Cut off-Werte zur Differenzierung von Schweregraden der depressiven Symptomatik vor. BDI-Werte unter elf sind unauffällig und im normalen Bereich, Werte über 18 sprechen für eine klinisch relevante Ausprägung der Depressivität (Hautzinger et al., 1991).

	Psychisch Gesunde (N = 620)			Depressive (N = 464)		
	W	R	E	W	R	E
<i>Intimität</i>						
Zuneigung und Liebe erhalten	0.74	0.86	0.87	0.75	0.75	0.77
Zuneigung und Liebe geben	0.65	0.73	0.75	0.80	0.47	0.60
Eine tiefgehende Beziehung haben	0.56	0.79	0.79	0.70	0.86	0.81
Vertrauensvolle Beziehungen haben	0.47	0.51	0.52	0.52	0.54	0.55
<i>Affiliation</i>						
Einen großen Bekanntenkreis haben	0.67	0.70	0.77	0.60	0.67	0.61
Viel mit and. Menschen unternehmen	0.75	0.76	0.78	0.74	0.72	0.76
Viel unter Menschen sein	0.76	0.80	0.77	0.73	0.70	0.76
Viele soziale Kontakte haben	0.66	0.63	0.71	0.66	0.66	0.70
<i>Altruismus</i>						
And. Menschen helfen, die in Not sind	0.75	0.74	0.75	0.93	0.84	0.83
Mich für andere einsetzen	0.66	0.78	0.77	0.74	0.77	0.78
Gutes tun	0.70	0.67	0.79	0.51	0.44	0.77
Uneigennützig handeln	0.66	0.65	0.65	0.72	0.75	0.52
<i>Leistung</i>						
Meinen geistigen Horizont erweitern	0.60	0.74	0.79	0.72	0.81	0.78
Mich kontinuierlich fortbilden	0.75	0.79	0.86	0.68	0.80	0.80
Meine Fähigkeiten weiterentwickeln	0.68	0.77	0.78	0.74	0.74	0.78
Mich ständig verbessern	0.45	0.55	0.67	0.45	0.53	0.66
<i>Macht</i>						
Prestigereiche Positionen	0.84	0.72	0.82	0.71	0.63	0.63
Öffentliche Anerkennung erringen	0.68	0.72	0.65	0.77	0.75	0.66
Einen hohen sozialen Status besitzen	0.68	0.71	0.72	0.58	0.62	0.50
Einfluss ausüben können	0.52	0.61	0.51	0.55	0.55	0.41
<i>Abwechslung</i>						
Ein aufregendes Leben führen	0.86	0.76	0.82	0.81	0.70	0.72
Abenteuer erleben	0.80	0.75	0.77	0.72	0.76	0.80
Ein spannendes Leben führen	0.68	0.76	0.78	0.72	0.78	0.79
Das Leben aus vollen Zügen genießen	0.48	0.43	0.46	0.56	0.50	0.42

Tabelle 5: Faktorladungen der Items für die Zielattribute Wichtigkeit, Realisierbarkeit und Erfolg in der psychisch gesunden und der depressiven Stichprobe.

W = Wichtigkeit; R = Realisierbarkeit; E = Erfolg; Für die Zielattribute Wichtigkeit, Realisierbarkeit und Erfolg wurden getrennte Hauptachsenanalysen durchgeführt. Berichtet werden die Ladungen auf den a priori postulierten Faktoren.

3.2 Ergebnisse

3.2.1 Replikation der Faktorenstruktur von GOALS in einer Stichprobe von psychisch gesunden Personen und einer Stichprobe von depressiven Patienten

Um zu prüfen, ob sich die sechs Zielkategorien Intimität, Affiliation, Altruismus, Leistung, Macht und Abwechslung sowohl in einer Stichprobe von psychisch gesunden Personen als auch in einer klinischen Gruppe von Depressiven differenzieren lassen, wurden für beide Stichproben jeweils getrennt Faktorenanalysen (Methode Hauptachsen) für die drei Zielattribute Wichtigkeit, Realisierbarkeit und Erfolg durchgeführt. Die Faktoren wurden wie in Studie 1 nach dem Kaiser-Kriterium (Eigenwerte > 1) extrahiert und anschließend varimaxrotiert. In beiden Stichproben wurden die sechs Lebenszielkategorien Intimität, Affiliation, Altruismus, Leistung, Macht und Abwechslung sowohl innerhalb der Wichtigkeit, als auch innerhalb der Realisierbarkeit und des Erfolgs bestätigt. Die sechs Faktorenanalysen führten zu identischen 6-faktoriellen Lösungen. In der gesunden Stichprobe erklärten die sechs Faktoren 54.6 % der Varianz des Zielat-

tributs Wichtigkeit, die Eigenwerte lagen zwischen 6.06 für Faktor 1 und 1.17 für Faktor 6. Innerhalb des Zielattributs Realisierbarkeit klärten die sechs Faktoren 59.3 % der Varianz auf, die Eigenwerte lagen zwischen 7.02 und 1.10; innerhalb des Zielattributs Erfolg wurden durch die sechs Faktoren 62.6 % der Varianz aufgeklärt, die Eigenwerte lagen zwischen 7.00 und 1.17. In der klinischen Gruppe der Depressiven erklärten die sechs Faktoren 60.0 % der Varianz des Zielattributs Wichtigkeit (Eigenwerte zwischen 7.94 und 1.17), 63.0 % der Varianz des Zielattributs Realisierbarkeit (Eigenwerte zwischen 9.27 und 1.03) und 63.4 % der Varianz des Zielattributs Erfolg (Eigenwerte zwischen 9.23 und 1.02). Tabelle 6 zeigt die höchste Faktorladung eines Lebensziels pro Zielattribut nach Varimax-Rotation der Faktoren für die beiden Stichproben.

Die a priori Zuweisung der Lebensziele zu den sechs Inhaltsbereichen wurde in beiden Stichproben für die drei Zielattribute Wichtigkeit, Realisierbarkeit und Erfolg bestätigt. In den drei Dimensionen luden jeweils die gleichen vier Lebensziele hoch auf einem Faktor. Mit einer Ausnahme waren alle Ladungen auf anderen Faktoren kleiner als $a = 0.35$. Lediglich das Intimitätsitem „tiefgehende Bezie-

	Psychisch Gesunde (N = 620)		Depressive (N = 464)		T	p*	d
	M	SD	M	SD			
Intimität W	4.46	0.59	4.33	0.75	2.98	n.s.	
Affiliation W	3.41	0.83	3.14	0.95	4.74	0.000	0.33
Altruismus W	3.52	0.74	3.63	0.84	-2.24	n.s.	
Leistung W	4.05	0.66	3.78	0.82	5.60	0.000	0.41
Macht W	2.74	0.85	2.57	0.88	3.13	0.036	0.20
Abwechslung W	3.10	0.96	2.95	1.04	2.36	n.s.	
Intimität R	4.00	0.86	3.35	0.99	11.15	0.000	0.76
Affiliation R	3.45	0.91	3.38	0.84	12.11	0.000	0.08
Altruismus R	3.35	0.85	3.38	0.84	-0.55	n.s.	
Leistung R	3.72	0.82	3.25	0.92	8.47	0.000	0.57
Macht R	2.45	0.89	2.09	0.83	6.78	0.000	0.40
Abwechslung R	2.62	0.94	2.30	0.95	5.43	0.000	0.34
Intimität E	3.86	0.93	2.86	1.11	15.41	0.000	1.08
Affiliation E	3.21	0.94	2.14	0.99	17.83	0.000	1.13
Altruismus E	2.96	0.87	2.74	1.04	3.51	0.000	0.25
Leistung E	3.38	0.88	2.44	1.00	15.80	0.000	1.07
Macht E	2.32	0.85	1.71	0.82	11.50	0.000	0.72
Abwechslung E	2.41	0.91	1.69	0.85	13.07	0.000	0.79

Tabelle 6: Unterschiede zwischen psychisch Gesunden und Depressiven in der Bewertung der Lebensziele.

W = Wichtigkeit, R = Realisierbarkeit, E = Erfolg; * Signifikanz nach Bonferroni-Korrektur; $d = \text{Cohens } d(M_{\text{psychischGesunde}} - M_{\text{Depressive}} / SD_{\text{psychischGesunde}})$

hungen zu anderen Menschen haben“ lud in der Realisierbarkeitseinschätzung der Depressiven auch auf dem Faktor Affiliation ($a = 0.41$). Die sechs Lebenszielkategorien konnten damit sowohl in der psychisch gesunden Stichprobe als auch in der Patientengruppe für jedes der drei Zielattribute als orthogonale Faktoren bestätigt werden.

3.2.2 Unterschiede zwischen psychisch Gesunden und Depressiven in der Bewertung der Lebensziele

Als Aspekt der externen Validität wurde geprüft, ob sich die Lebenszieleinschätzungen von Gesunden und Depressiven unterscheiden. Für die achtzehn GOALS-Skalen wurden t -Tests für unabhängige Stichproben durchgeführt, die Signifikanzangaben wurden nach Bonferroni korrigiert.

Depressive strebten langfristig weniger stark nach Affiliation, Leistung und Macht als psychisch Gesunde. Die Effektstärken zeigen allerdings, dass die Unterschiede in den langfristigen Prioritäten gering sind ($d = 0.20-0.41$). Die Lebensziele Intimität, Altruismus und Abwechslung waren dagegen für Depressive und für psychisch Gesunde gleich wichtig. Mit Ausnahme des Zielbereichs Altruismus wurde allerdings die Erreichbarkeit der Lebensziele im Verlauf des Lebens von Depressiven geringer eingeschätzt. Besonders das Eingehen einer engen, vertrauensvollen Beziehung (Intimität) und das Verwirklichen ihrer eigenen Potentiale (Leistung) betrachteten Depressive als weniger realisierbar als Gesunde, in diesen Zielbewertungen erreichten die Unterschiede eine mittelhohe Effektstärke ($d = 0.76$ Intimität; $d = 0.57$ Leistung). Ihre aktuellen Fortschritte bei der Annäherung an Lebensziele schätzten Depressive in allen sechs Lebensbereichen als deutlich geringer ein als psychisch Gesunde; hier

ergaben sich mittlere und hohe Effektstärken für die Unterschiede. Besonders groß waren die Unterschiede auch in den Zielbereichen Intimität und Leistung ($d = 1.08$ beziehungsweise 1.07); aber auch das Pflegen sozialer Kontakte und Aktivitäten (Affiliation) war ein Zielbereich, in dem Depressive aktuell deutlich weniger erfolgreich waren als psychisch Gesunde ($d = 1.13$).

4 Studie 3

In Studie 3 wurde die Stabilität der Lebensziele über einen Zeitraum von zwei Jahren überprüft. Lebensziele werden als generelle Oberziele aufgefasst, nach denen Menschen langfristig ihr Leben gestalten. Es lässt sich daher vermuten, dass die Wichtigkeitseinschätzungen, die die subjektive Bedeutsamkeit eines Ziels für die Person abbilden, stabiler sind als die Erfolgsbewertungen, die stärker von der aktuellen Lebenssituation einer Person beeinflusst sein können.

4.1 Methoden

Die Stabilität der Lebenszielattribute Wichtigkeit und Erfolg wurde anhand der Daten von 86 Erwachsenen analysiert, die den Fragebogen GOALS im Abstand von zwei Jahren zwei Mal beantworteten. Die Probanden beurteilten die 24 Lebensziele nach Wichtigkeit, Realisierbarkeit und Erfolg. Den Probanden wurde der Fragebogen bei der ersten Befragung persönlich ausgehändigt. Die zweite Befragung wurde postalisch durchgeführt. Von ursprünglich 125 Personen, die nach den in Studie 2 genannten Kriterien durch Zeitungsannoncen rekrutiert wurden und den Fragebogen im Rahmen

einer Studie zum Einfluss von Lebenszielen und Lebenszufriedenheit beantworteten, füllten 86 den Fragebogen nach zwei Jahren ein zweites Mal aus. Die Probanden erhielten für ihre Teilnahme eine Aufwandsentschädigung von fünf (Zeitpunkt 1) beziehungsweise zehn Euro (Zeitpunkt 2). Die Teilnehmerate zum zweiten Messzeitpunkt beträgt 68.8 %. Personen, die an der erneuten Befragung nicht mehr teilnahmen, unterschieden sich weder in soziodemographischen Merkmalen noch in den Zielbewertungen von den übrigen Probanden ($p > 0.05$). An der zweiten Befragung nahmen 63 Frauen und 23 Männer im Alter von 22 bis 67 Jahren ($M = 47.58$; $SD = 9.41$) teil. Die Hälfte der Probanden (50 %) hatte einen Hauptschulabschluss, 30.5 % hatten die Mittlere Reife und 13.4 % Abitur. Die übrigen Personen hatten entweder keinen (2.4 %) oder einen anderen Schulabschluss (3.7 %).

4.2 Ergebnisse

Die Stabilität der Lebenszeleigenschaften Wichtigkeit und Erfolg wurde über einen Zeitraum von zwei Jahren bestimmt. Tabelle 8 zeigt die Retest-Korrelationskoeffizienten.

Die Retest-Korrelationen der Wichtigkeitseinschätzungen lagen zwischen $r = 0.68$ für Affiliation und $r = 0.81$ für Abwechslung. Die mittlere Retest-Korrelation der Wichtigkeitseinschätzungen betrug $r = 0.77$. Die Korrelationen der Realisierbarkeitseinschätzungen über zwei Jahre lagen zwischen $r = 0.54$ für die Zielkategorie Altruismus und $r = 0.75$ für die Zielkategorie Macht, im Mittel betrug die Stabilität der Realisierbarkeitseinschätzungen $r = 0.64$. Die Stabilität der Erfolgseinschätzungen war erwartungsgemäß niedriger als die der Wichtigkeitsbewertungen. Hier lagen die Retest-Korrelationen zwischen $r = 0.59$ für Affiliationsziele und $r = 0.75$ für Machtziele, die mittlere Retest-Korrelation für das Zielattribut Erfolg lag mit $r = 0.63$ deutlich niedriger als die der Wichtigkeitseinschätzungen.

5 Diskussion

In der vorliegenden Arbeit wurde die Konstruktvalidität sowie die externe Validität des Lebenszielfragebogens GOALS (Pöhlmann & Brunstein, 1997) geprüft und die Stabilität von Lebenszielen über einen Zeitraum von zwei Jahren untersucht. Die Konstruktvalidität des Fragebogens GOALS wurde in Studie 1 und in Studie 2 bestätigt. Die sechs Lebenszielinhalte Intimität, Affiliation, Altruismus, Macht, Leistung und Abwechslung konnten sowohl auf der Basis einer bevölkerungsrepräsentativen Stichprobe als auch in einer psychisch gesunden und einer depressiven Stichprobe für die Zielattribute Wichtigkeit und Erfolg (Studie 1) beziehungsweise Wichtigkeit, Realisierbarkeit und Erfolg (Studie 2) konsistent als orthogonale Faktoren nachgewiesen werden. Die niedrigen bis mittleren Korrelationen zwischen den Ziel-

Tabelle 7: Die Stabilität der Bewertung der Lebensziele über zwei Jahre.

	Wichtigkeit	Realisierbarkeit	Erfolg
Intimität	0.79**	0.61**	0.67**
Affiliation	0.68**	0.57**	0.59**
Altruismus	0.79**	0.68**	0.54**
Leistung	0.75**	0.62**	0.51**
Macht	0.80**	0.79**	0.75**
Abwechslung	0.81**	0.57**	0.73**

** $p < 0.01$.

kategorien weisen darauf hin, dass die inhaltliche Überlapung zwischen den verschiedenen Lebenszielen eher gering ist. Dieser Befund stützt die Differenzierung in sechs Lebenszielbereiche, die zuverlässig und über verschiedene Attribute hinweg konsistent nachweisbar sind. Allerdings zeigte sich, dass die Einschätzung der verschiedenen Zielattribute nicht unabhängig voneinander ist. Wichtigkeits- und Erfolgswertungen von Lebenszielen hängen relativ eng zusammen. Eine Erklärung dafür ist, dass wichtige Ziele intensiv verfolgt werden und daher erfolgreich realisiert werden können (Brunstein 1993; Klinger 1977). Anhand der bevölkerungsrepräsentativen Stichprobe wurden außerdem die psychometrischen Eigenschaften der Items sowie die Reliabilität des Fragebogens überprüft. Die 48 Zielitems wiesen gute Schwierigkeits- und Trennschärfewerte auf, die interne Konsistenz der zwölf GOALS Skalen war hoch bis sehr hoch.

Auch in anderen Studien (zum Beispiel Abele & André 1995; Conzelmann & Nagel, 1999), konnte die Konstruktvalidität des Fragebogens bestätigt werden. Die GOALS zugrunde liegende Taxonomie von Lebenszielen beschreibt im Gegensatz zu anderen Studien (Novacek & Lazarus, 1990) voneinander unabhängige Zielinhalte und differenziert zwischen Zielkategorien, die in früheren Studien nicht getrennt werden konnten (zum Beispiel Macht und Leistung oder Intimität und Affiliation). Eine Besonderheit der hier berichteten Studien ist, dass die Stichproben das gesamte Altersspektrum abdecken. Auch Befunde zur konvergenten Validität des Lebenszielfragebogens GOALS liegen vor. Sie zeigen, dass die Lebenszielkategorien mit der inhaltlichen Differenzierung anderer Lebenszielfragebögen gut übereinstimmen (Klusmann et al., 2005) und dass es eine gute Übereinstimmung zwischen den standardisiert erfassten Lebenszielen in GOALS und idiografisch formulierten persönlichen Zielen gibt (Abele et al., 2002).

Für die externe Validität von GOALS spricht, dass die Lebenszielbewertungen von psychisch Gesunden und Depressiven sich deutlich unterschieden. Depressive schätzten vor allem die Erreichbarkeit von Lebenszielen als wesentlich geringer ein und machten in ihrer aktuellen Situation wesentlich weniger Fortschritte beim Erreichen der Lebensziele als psychisch gesunde Personen. Auch in der subjektiven Bedeutsamkeit bestanden Unterschiede zwischen

psychisch Gesunden und Depressiven: Depressive streben weniger nach sozialen Kontakten und Aktivitäten (Affiliation), nach der Verbesserung der eigenen Fähigkeiten (Leistung) und nach der Durchsetzung eigener Interessen und der Anerkennung durch andere (Macht). Auch wenn auf der Grundlage von Querschnittsbefunden kein Ursache-Wirkungszusammenhang hergestellt werden kann, lassen sich die Ergebnisse so interpretieren, dass durch die depressive Symptomatik (zum Beispiel Hoffnungslosigkeit, Antriebsverlust) nicht nur die subjektive Realisierbarkeit von langfristigen Zielen pessimistischer eingeschätzt wird und die aktuellen Fortschritte reduziert sind, sondern dass auch die Bindung an Zielinhalte geringer wird. Dies entspricht Befunden in anderen klinischen Stichproben (zum Beispiel Schmerzpatienten), die ebenfalls ein deutlich geringeres Commitment für langfristige Lebensziele aufweisen als gesunde Personen (Pöhlmann et al., 2001).

Lebensziele werden als generell formulierte Oberziele verstanden, die eine Person über einen längeren Zeitraum verfolgt. Die Untersuchung der Stabilität der Lebenszieleinschätzungen über zwei Jahre zeigte, dass die Bedeutsamkeit der Lebensziele über diesen Zeitraum hinweg tatsächlich sehr konstant war. Die Realisierbarkeitseinschätzungen waren weniger stabil als die Wichtigkeitseinschätzungen. Sie hängen stärker von den Zukunftsvorstellungen der Person ab und von den Möglichkeiten, die sie im Verlauf ihres weiteren Lebens für die Verwirklichung ihrer Ziele erwartet, als von ihren subjektiven Prioritäten. Die Bewertung der aktuellen Erfolge bei der Realisierung langfristiger Oberziele ist von begünstigenden oder behindernden Faktoren in der aktuellen Lebenssituation bestimmt und variiert deshalb über die Zeit hin stärker als die Einschätzungen der langfristigen Bedeutsamkeit von Lebenszielen, die Prioritäten der Person abbilden. Die hier berichteten Stabilitätskoeffizienten der langfristigen Wichtigkeit und Realisierbarkeit und des aktuellen Erfolgs beim Erreichen der eigenen Lebensziele entsprechen denen von Pöhlmann & Brunstein (1997), die für einen Zeitraum von zwei Monaten ebenfalls mittlere bis hohe Retest-Korrelationen fanden (im Mittel $r = 0.78$ für Wichtigkeit, $r = 0.65$ für Realisierbarkeit und $r = 0.68$ für Erfolg). Sie zeigen darüber hinaus, dass die Bindung an bestimmte Lebensziele auch über mehrere Jahre sehr stabil bleibt, während Realisierbarkeitseinschätzungen und Fortschritte bei der aktuellen Erreichung von langfristigen Zielen stärker variieren.

Der Fragebogen GOALS hat sich sowohl in der Grundlagen- als auch in der angewandten Forschung bewährt. In Berufslaufbahnstudien, in denen GOALS eingesetzt wurde (zum Beispiel Abele et al., 2002, Buddeberg-Fischer et al., 2006), hat sich gezeigt, dass Lebenszielkonstellationen nicht nur psychologische Ergebnismaße wie Wohlbefinden und Lebenszufriedenheit erklären, sondern auch mit harten Außenkriterien wie Berufswahl, beruflichem Status und anderen Karriereindikatoren korrelieren.

Literatur

- Abele, A. & Andrä, M. (1995). *Teststatistische Kennwerte der Skalen zu Lebenszielen und zu beruflichen Zielen und Werthaltungen*. (Projektbericht Nr. 5 des Projekts "Psychologische Determinanten der beruflichen Laufbahnentwicklung junger Akademikerinnen und Akademiker unter geschlechtsvergleichender Perspektive (BELA)). Erlangen: Institut für Psychologie I, Universität Erlangen-Nürnberg.
- Abele, A. E., Stief, M. & Krüsen, J. (2002). Persönliche Ziele von Mathematikern beim Berufseinstieg. Ein Vergleich offener und geschlossener Erhebungsmethoden. *Personal Goals of Mathematicians at First Job Entry*. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie / German Journal of Educational Psychology*, 16, 193–205.
- Austin, J. T. & Vancouver, J. B. (1996). Goal constructs in psychology: Structure, process, and content. *Psychological Bulletin*, 120, 338–375.
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence. An essay on psychology and religion*. Chicago: Rand Mc Nally.
- Baumeister, R. F. (1991). *Meanings of life*. New York: Guilford Press.
- Brandtstädter, J. (1998). Action perspectives on human development. In W. Damon & R. M. Lerner (Eds.), *Handbook of child psychology: Vol. 1. Theoretical models of human development* (5th ed., pp. 807–863). New York: Wiley.
- Brunstein, J. C. (1993). Personal goals and subjective well-being. A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1061–1070.
- Brunstein, J. C. & Maier, G. W. (1996). Persönliche Ziele: Ein Überblick zum Stand der Forschung. *Psychologische Rundschau*, 47, 146–160.
- Brunstein, J. C., Maier, G. W. & Schultheiß, O. C. (1999). Motivation und Persönlichkeit: Von der Analyse von Teilsystemen zur Analyse ihrer Interaktion. In M. Jerusalem & R. Pekrun (Hrsg.), *Emotion, Motivation und Leistung* (pp. 147–167). Göttingen: Hogrefe.
- Buddeberg-Fischer, B., Klaghofer, R., Stamma, M., Marty, F., Dreiding, P., Zoller, M. & Buddeberg, C. (2006). Primary care in Switzerland – no longer attractive for young physicians? *Swiss Medical Weekly*, 136, 416–424.
- Bühler, C. & Massarik, F. (1969). *Lebenslauf und Lebensziele*. Stuttgart: Fischer.
- Cantor, N. (1994). Life task problem solving. Situational affordances and personal needs. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 235–243.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. (1990). Principles of self-regulation: action and emotion. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior*, Vol. 2 (pp. 3–52). New York: Guilford Press.
- Conzelmann, A. & Nagel, S. (1999). Lebensziele von ehemaligen Hochleistungssportlerinnen und Hochleistungssportlern. *Psychologie und Sport*, 6, 119–129.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1997). Aspirations Index. Scale description. Web site: <http://www.psych.rochester.edu/SDT/measures/aspir.html> (abgerufen am 22.6.2000).
- Dilling, H., Mombour, W. & Schmidt, M. H. (1993). *Klassifikation psychischer Krankheiten. Klinisch-diagnostische Leitlinien nach Kapitel V (F) der ICD-10*. (2. Aufl.). Bern: Huber.
- Emmons, R. A. (1986). Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1058–1068.
- Emmons, R. A. (1989). The personal striving approach to personality. In L. A. Pervin (Ed.), *Goal concepts in personality and social psychology* (pp. 87–126). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Emmons, R. A. (1999). *The psychology of ultimate concerns: Motivation and spirituality in personality*. New York: The Guilford Press.
- Ford, M. E. & Nichols, C. W. (1991). Using goal assessments to identify motivational patterns and facilitate behavioral regulation and achievement. *Advances in Motivation and Achievement, Volume 7*, 51–84.
- García-Aracil, A., Gabaldón, D., Mora, J. G. & Vila, L. E. (2007). The relationship between life goals and fields of study among young European graduates. *Higher Education*, 53, 843–865

- Hautzinger, M., Bailer, M., Worall, H. & Keller, F. (1991). *Beck-Depressions-Inventar. Testhandbuch*. Bern: Huber.
- Hundertmark, J. & Heckhausen, J. (1994). Entwicklungsziele junger, mittelalter und alter Menschen. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 26, 197–217.
- Kasser, T. & Ryan, R. M. (1993). A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410–422.
- Klinger, E. (1977). *Meaning and void: Inner experience and incentives in people's lives*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Klusmann, U., Trautwein, U. & Lüdtke, O. (2005). Intrinsische und extrinsische Lebensziele. Reliabilität und Validität einer deutschen Fassung des Aspirations Index. *Diagnostica*, 51, 40–51.
- Kraak, B. & Nord-Rüdiger, D. (1987). *Der Fragebogen zu Lebenszielen und zur Lebenszufriedenheit (FLL)*. Frankfurt a. M.: DIPF.
- Lienert, G. A. (1969). *Testaufbau und Testanalyse*. Weinheim: Beltz.
- Little, B. R. (1983). Personal projects: A rationale and method for investigation. *Environment and Behavior*, 15, 273–309.
- Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. New York: Harper.
- McAdams, D. P. (1988). *Power, intimacy, and the life story: Psychological inquiries into identity*. Homewood: Dorsey Press.
- McClelland, D. C. (1985). *Human motivation*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, & Co.
- Novacek, J. & Lazarus, R. S. (1990). The structure of personal commitments. *Journal of Personality*, 58, 693–715.
- Nurmi, J.-E. (1991). How do adolescents see their future? A review of the development of future orientation and planning. *Developmental Review*, 11, 1–59.
- Payne, C., Robbins, S. & Dougherty, L. (1991). Goal directedness and older adult adjustment. *Journal of Counseling Psychology*, 38, 301–307.
- Pervin, L. A. (1983). The stasis and flow of behavior: Toward a theory of goals. In M. M. Page (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (pp. 1–53). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Pöhlmann, K. & Brunstein, J. C. (1997). GOALS: Ein Fragebogen zur Messung von Lebenszielen. *Diagnostica*, 43, 63–79.
- Pöhlmann, K., Joraschky, P., Petrowski, K., Arnold, B. & Rausch, T. (2001). Therapieziele und Lebensziele von Psychotherapiepatienten: Problematische Zielkonstellationen und therapeutische Implikationen. *Verhaltenstherapie und Psychosoziale Praxis*, 34, 205–224.
- Roberts, B. W. & Robins, R. W. (2000). Broad dispositions, broad aspirations: The intersection of personality traits and major life goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1284–1296.
- Sheldon, M. K. & Kasser, T. (1995). Coherence and congruence: Two aspects of personality integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 531–543.
- Wicker, F. W., Lambert, F. B., Richardson, F. C. & Kahler, J. (1984). Categorical goal hierarchies and classification of human motives. *Journal of Personality*, 52, 285–305.