

"Es muß etwas in den Personen drinnen sein, was sie treibt, schiebt oder zieht, sie so und nicht anders unter den gegebenen Anlässen handeln läßt."

Heckhausen 1980

Person
+
Situation
=
Verhaltensaktivierung

Motiv
+
Anreiz
=
Motivation

→ **Fragen der Motivationspsychologie:**

- **Biologie** + Verhalten ?
- Verhaltens**variabilität** ?
- Schließen von äußeren Handlungen auf **innere Zustände** ?
- Zuweisung von **Verantwortung** zu Handlungen ?
- **Beharrlichkeit** trotz Widrigkeit ?

Definition:

Schneider & Schmalt
1994

Motiv als „**psychophysische Disposition**, welche ihren Besitzer befähigt, bestimmte Gegenstände wahrzunehmen und ihnen Aufmerksamkeit zu schenken, durch die **Wahrnehmung eines solchen Gegenstandes** eine **emotionale Erregung** von ganz bestimmter Qualität zu erleben und daraufhin in einer bestimmten Weise zu handeln oder wenigstens den **Impuls zu solch einer Handlung** zu erleben.“

Klassifikation von Motiven:

biogen
soziogen

extrinsisch
intrinsisch

implizit
explizit

Ziele
+ Motive

Motivationstheorien

→ **Erklärung** von Entstehung, Ausrichtung, Stärke und Dauer einer bestimmten Verhaltensweise im Zusammenhang mit verhaltensrelevanten Motiven

Annahme

menschliches Verhalten ist grundsätzlich „motiviert“

- spezifische Ausrichtung
- Bedürfnisbefriedigung

Inhaltliche Theorien
Bedürfnisspannungstheorien

konkrete Motive oder Bedürfnisse als bestimmende Basis menschlichen Handelns

- **Affektantizipation**
- **Trieb- und Feldtheorien**

Prozess-Theorien
kognitive Wahltheorien


Entstehung, Ausrichtung und Energieladung von Aktivitäten als Ergebnis eines rationalen Wahlverhaltens
Einfluß von Zielen auf das Verhalten

- **Erwartung-Wert-Theorien**
- **Selbstregulationstheorien**

Motivation : **Verhaltensaktivierung**

Motive sind	<ul style="list-style-type: none"> ● relativ unabhängig von auslösenden Signalen ● eingebettet in kognitive + emotionale Prozesse ● von relativ überdauernden Einstellungen + Wertmaßstäben überlagert 		
2 Motivations-systeme	appetitiv		aversiv
	Aufsuchen hin zu Belohnung		Vermeiden weg von Bestrafung
	<p>unterschiedliche Motive → unterschiedliche Handlungsweisen → evtl gleiches Ergebnis</p> <p>ich lerne das jetzt mit mehr oder weniger „Einsatz“</p> <p>weil ich die Klausur bestehen will weil ich nicht durchfallen will</p>		
Motive als psychophysische Disposition beeinflussen	Wahrnehmung	Aufmerksamkeit	Emotionen
	motivkongruente Objekte werden besser erkannt	motivkongruente Objekte binden mehr Aufmerksamkeit	Motive setzen emotionale Impulse
intrapersonelle + interindividuelle Variation	biogene Motive		soziogene Motive
	→ starke intrapersonelle Variation z.B. Schlafbedürfnis		→ starke interpersonelle Variation abhängig von Sozialisierung, Lernerfahrungen... = Persönlichkeitseigenschaften
	→ differentieller Aspekt der Motivationspsychologie → Methoden der differentiellen Psychologie + der psychologischen Diagnostik		
Anreizcharakter eines Objektes	entsteht in der		
	Interaktion von organismus- und situationsabhängigen Einflüssen ich habe Hunger - ich bin satt – ich mag keine Spaghetti – lieber weiter spielen...		
	<p>→ Reize werden erst durch Motive zu Anreizen!</p> <p>→ Motive werden erst durch Anreize verhaltenswirksam</p>		
	ungelernte Affekte Geruch von Spaghetti Bolognese	gelernte Affekte Miraculi-ist-fertig-Lied	
	Tätigkeitsanreize ich jogge gern	Ergebnisanreize ich will fit sein	
Motivation Volition	Motivation: Zielwahl, Handlungsauswahl, Energetisierung der Handlung		Volition: Handlungsverfolgung
	→ „keine scharfe Grenze“ (Mack)		

🟡 Hunger, Durst, Sexualität: genetisches Fundament + Lern-u. Sozialisationsprozesse

<p>homöostatische + nicht-homöostatische Motivsysteme</p>	<p>homöostatisch</p> <p>→ Aufrechterhaltung + Regelung eines optimalen Funktionsniveaus</p> <p>→ Energieversorgung</p> <p>für Individuum überlebensnotwendig</p> <p>Hunger, Durst</p>	<p>nichthomöostatisch</p> <p>nicht überlebenswichtig für Individuum, aber für die Art</p> <p>Sexualität</p>		
<p>Nahrungsmittel als Anreize</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Merkmale: Geschmack, Geruch, Optik • abhängig von „spezifischer Sättigung“ für einen bestimmten Geschmack genug Zimtwaffeln, ich will jetzt mal ein Senfbrot • Geschmacksbewertung im orbitofrontalen Kontext/ Limbischen System <p>„Der Befund, dass durch schmackhafte, insbesondere zuckerhaltige Nahrung endogene Opiate freigesetzt werden, hat zu der Vermutung geführt, dass der exzessive Konsum solcher Nahrung abhängig machen kann (Colantuoni et al.2002)“ Puca&Langens oh ja...*kopfkratz*</p>			
<p>Hunger + Denken</p> <p>Lazarus, Yousem, Ahrenberg 1953 Epstein, Levitt 1962 Atkinson, McClelland 1948</p>	<p>Hunger beeinflusst Aufnahme und Verarbeitung von Information</p> <p>hungrige Personen</p> <ul style="list-style-type: none"> • nehmen nahrungsbezogene Objekte schneller wahr als nicht hungrige Personen • erinnern nahrungsbezogene Wörter besser als neutrale Wörter • produzieren zu Bildern häufig Geschichten über „Nahrungsbeschaffung“ 			
<p>sexuelle Anreize</p>	<p>geschlechtsspezifische Unterschiede in den neuronalen + endokrinen Steuerungsmechanismen</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>Männer sprechen eher an auf</p> <p><i>optische Reize:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • jugendliches Aussehen • Proportionen Taille-Hüfte <p>→ „gebärfähig“</p> </td> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>Frauen sprechen eher an auf</p> <p><i>Merkmale wie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • hoher Status • Dominanz <p>→ zuverlässig, beschützend</p> </td> </tr> </table> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  <p>http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Barbie_nudism.jpg</p> </div>		<p>Männer sprechen eher an auf</p> <p><i>optische Reize:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • jugendliches Aussehen • Proportionen Taille-Hüfte <p>→ „gebärfähig“</p>	<p>Frauen sprechen eher an auf</p> <p><i>Merkmale wie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • hoher Status • Dominanz <p>→ zuverlässig, beschützend</p>
<p>Männer sprechen eher an auf</p> <p><i>optische Reize:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • jugendliches Aussehen • Proportionen Taille-Hüfte <p>→ „gebärfähig“</p>	<p>Frauen sprechen eher an auf</p> <p><i>Merkmale wie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • hoher Status • Dominanz <p>→ zuverlässig, beschützend</p>			

→ interagieren mit biogenen Motiven,
haben aber einen „höheren Gehalt“ an Sozialisationserfahrungen

Anschluss + Intimität	<ul style="list-style-type: none"> • positive Beziehungen → Wohlbefinden u. Zufriedenheit • soziale Zurückweisung / Isolation → Angst, Niedergeschlagenheit, niedriges Selbstwertgefühl 		
		Anschlussmotiv	Intimitätsmotiv
	Ziel	aversiv: Reduzierung negativer Affekte	appetitiv: Erhöhung positiver Effekte
	Evolution	Gruppenbildung: Schutz vor Gefahren + Brutpflege	
	Hormone	Oxytozin = „Hormon der Mutterliebe“ <ul style="list-style-type: none"> • entsteht vermutlich bei allen Formen positiver sozialer Interaktion • erhöht die Ausschüttung körpereigener Opiate / Endorphine → beruhigt, hemmt Ausschüttung von Stresshormonen	
	Verhalten	hoch anschlussmotivierte: <ul style="list-style-type: none"> • in sozialen Situationen ängstlicher • deuten Verhalten anderer schneller als Zurückweisung → häufig unzufrieden mit Beziehungen → erhöhte Gefahr von tatsächlicher Zurückweisung	hoch intimitätsmotivierte: <ul style="list-style-type: none"> • denken mehr über andere Menschen nach • empfinden während Interaktion mit anderen stärkere positive Emotionen → lachen im Gespräch häufiger, viel Blickkontakt, übernehmen häufig Zuhörerrolle, sind offener → höhere Ehe- u. Lebenszufriedenheit, weniger Drogenprobleme, weniger Symptome wie Angst / Depression

<p>Macht + Dominanz</p>	<p>Ziel</p>	<p>Einfluss + Überlegenheit / Kontrolle → Stärke, Visibilität, Dominanz</p>
	<p>Evolution</p>	<p>Erhöhung des eigenen Status innerhalb der Gruppe: → leichter Zugang zu Ressourcen (z.B. Nahrungsmittel) → Fortpflanzungserfolg (Verjagen von Konkurrenten + Attraktivität durch statusabhängige Vorteile)</p>
	<p>Hormone</p>	<p>Testosteron Stereoidhormon /Androgen: Männer 3-10mal höhere Konzentration als Frauen</p> <p>erhöht insbesondere bei Männern die Bereitschaft zu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dominanzduellen (→ Sport als ritualisiertes Dominanzduell) • wechselnden sexuellen Partnerschaften
	<p>Verhalten</p>	<p>hoch machtmotiviert → <i>hoher Testosteronspiegel</i></p> <p>→ ungehemmtes Machtmotiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neigung zu dominantem + aggressiven Verhalten und Regel- + Gesetzesübertretungen • wirken auf andere weniger sympathisch, lächeln weniger • geraten häufiger in handgreifliche Auseinandersetzungen • haben früher und mehr sexuelle Kontakte, höhere Scheidungswahrscheinlichkeit • latent hohes Stressniveau (→ Neigung zu übermäßigem „entspannendem“ Alkoholkonsum) <p>→ verantwortungsvolles Machtmotiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sozial anerkanntes Verhalten • Ergreifen entsprechender Berufe (Manager, Lehrer, Psychologe...) • gesellschaftlicher Erfolg • anfällig für gesundheitliche Beeinträchtigungen wie Bluthochdruck u.ä.

<p>Leistung Kompetenz Neugier</p>	<p>„Ehrgeiz“ = Streben nach Leistung → leistungsmotiviert ≠ Streben nach Ehre → eher machtmotiviert</p> <hr/> <p>Ziel</p> <p>„Kompetenzmotiv“ White1959</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausbau eigener Kompetenzen • Erreichen / Übertreffen von Gütemaßstäben <p>→ Erfolg, Wissen, Fähigkeiten → Selbstwirksamkeit</p> <hr/> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Erfolgsmotiv</p> <p>appettitiv: Hoffnung auf Erfolg</p> </td> <td style="text-align: center; width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Misserfolgsmotiv</p> <p>aversiv: Furcht vor Misserfolg</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"> <p>→ Neugiermotiv: Informationsgewinn als Grundlage zur Kompetenzerweiterung</p> </td> </tr> </table>	<p>Erfolgsmotiv</p> <p>appettitiv: Hoffnung auf Erfolg</p>	<p>Misserfolgsmotiv</p> <p>aversiv: Furcht vor Misserfolg</p>	<p>→ Neugiermotiv: Informationsgewinn als Grundlage zur Kompetenzerweiterung</p>	
<p>Erfolgsmotiv</p> <p>appettitiv: Hoffnung auf Erfolg</p>	<p>Misserfolgsmotiv</p> <p>aversiv: Furcht vor Misserfolg</p>				
<p>→ Neugiermotiv: Informationsgewinn als Grundlage zur Kompetenzerweiterung</p>					
<p>Evolution</p>	<p>Ausschöpfung von persönlichen und Umwelt-Ressourcen: → kulturelle Entwicklung + Industrialisierung</p>				
<p>Hormone</p>	<p><i>ohne eindeutige hormonelle Grundlage, aber Zusammenhang mit</i></p> <p>Vasopressin = antidiuretisches Hormon</p>				
<p>Verhalten</p>	<p>Anreize:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neuheit • Rückmeldung über das Leistungsergebnis als informative Belohnung je besser, desto belohn → Vergleichsmöglichkeiten • bevorzugt: Aufgaben mit mittlerem Schwierigkeitsgrad <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50%; vertical-align: top;"> <p>erfolgsmotivierte</p> </td> <td style="text-align: center; width: 50%; vertical-align: top;"> <p>misserfolgsmotivierte</p> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> • setzen sich realistische Ziele • schreiben Erfolge eigenen Fähigkeiten /Anstrengungen zu • schreiben Misserfolge mangelnder Anstrengung <i>-nicht mangelnden Fähigkeiten !</i> - zu <p>→ selbstwertdienliche Ursachenzuschreibung → Stabilisierung des Erfolgsmotivs</p> </td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> • vermeiden Misserfolg aktiv → durch besondere Anstrengung • vermeiden Misserfolg passiv → durch Meidung v. Herausforderungen <p><i>übrigens:</i> auch hier werden mittelschwierige Aufgaben bevorzugt, weil ein Misserfolg nach einer einfachen Aufgabe noch „misserfolglicher“ wirkt</p> </td> </tr> </table>	<p>erfolgsmotivierte</p>	<p>misserfolgsmotivierte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • setzen sich realistische Ziele • schreiben Erfolge eigenen Fähigkeiten /Anstrengungen zu • schreiben Misserfolge mangelnder Anstrengung <i>-nicht mangelnden Fähigkeiten !</i> - zu <p>→ selbstwertdienliche Ursachenzuschreibung → Stabilisierung des Erfolgsmotivs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • vermeiden Misserfolg aktiv → durch besondere Anstrengung • vermeiden Misserfolg passiv → durch Meidung v. Herausforderungen <p><i>übrigens:</i> auch hier werden mittelschwierige Aufgaben bevorzugt, weil ein Misserfolg nach einer einfachen Aufgabe noch „misserfolglicher“ wirkt</p>
<p>erfolgsmotivierte</p>	<p>misserfolgsmotivierte</p>				
<ul style="list-style-type: none"> • setzen sich realistische Ziele • schreiben Erfolge eigenen Fähigkeiten /Anstrengungen zu • schreiben Misserfolge mangelnder Anstrengung <i>-nicht mangelnden Fähigkeiten !</i> - zu <p>→ selbstwertdienliche Ursachenzuschreibung → Stabilisierung des Erfolgsmotivs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • vermeiden Misserfolg aktiv → durch besondere Anstrengung • vermeiden Misserfolg passiv → durch Meidung v. Herausforderungen <p><i>übrigens:</i> auch hier werden mittelschwierige Aufgaben bevorzugt, weil ein Misserfolg nach einer einfachen Aufgabe noch „misserfolglicher“ wirkt</p>				