

Motivation : **extrinsisch + intrinsisch**

intrinsische Anreize	extrinsische Anreize
<p>„aus sich heraus“</p> <p>→ „natürliche“ Anreize</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Interesse + Neugier ● Erfolgserwartung ● Spaß <p>„Eigensteuerung“</p>	<p>von Außen beeinflusst</p> <p>→ „künstliche“ Anreizsysteme:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● positive Verstärkung → Belohnung ● negative Verstärkung → Zwang <p>„Fremdsteuerung“</p>
<p>übrigens:</p> <p>extrinsische Anreize, verbunden mit intrinsisch motivierten Handlungen → verschieben u.U. den Handlungsimpuls von innen nach außen → intrinsischen Befriedigung sinkt</p> <p style="text-align: right;">nach Edward L. Deci</p>	

siehe auch: **Ziele und Motive**

Motivation : **implizit + explizit**

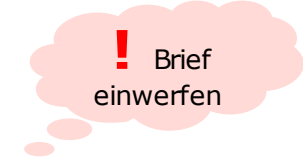

unterschiedliche Ergebnisse bei der Erfassung gleicher Motiven mit

- projektiven Verfahren: TAT (Thematischer Apperzeptionstest)
- Fragebogenwerten

TAT-Tafeln:
 Abgebildet sind meist eine oder zwei Personen in mehrdeutigen Situationen.
 Die Testperson soll dazu Geschichten erzählen.

→ **Annahme: zwei unterschiedliche Arten von Motiven**

	implizite Motive	explizite Motive
	<ul style="list-style-type: none"> • unbewusst • keine Introspektion • nicht sprachlich repräsentiert • keine direkte Erfassung möglich 	<ul style="list-style-type: none"> • bewusste Bedürfnisse o. Verpflichtungen • spiegeln eigenes Selbstbild • sprachliche repräsentiert • direkte Erfassung möglich
	<p>→ wirken über Affektantizipation</p>	<p>→ bedeutsam bei Entscheidungsfindung</p>
<p>McClelland 1980</p>	<p>→ Operantes Verhalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • aus Eigeninitiative • spontan ausgeführt • „gewohnt“ durch wiederholtes Handeln über längere Zeiträume 	<p>→ Respondentes Verhalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • durch Situation hervorgerufen • bewusst reflektiert • willentlich beeinflussbar

<p>Ziele</p> <p>Brunstein & Maier 1996</p>	<p>persönliche Ziele =</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zustände von individueller Bedeutung, die • Verhalten organisieren, • dem Handeln einer Person Sinn geben, und die • zukunftsgerichtete Seite der Persönlichkeit ausmachen. 			
<p>Ziele sind</p>	<p>bewusst repräsentiert → sprachlich kommunizierbar</p>			
<p>Zielbindung Comittment</p> <p>Klinger 1975</p> <p>Brunstein 1995</p>	<p>unterschiedlich ausgeprägtes „Engagement“ bei der Verfolgung von Zielen</p> <p>→ in Abhängigkeit von:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Bindung eines Zieles an Selbstkonzept ● wahrgenommener Selbstwirksamkeit ● Selbstbestimmtheit <p>→ mit Auswirkungen auf kognitive Prozesse:</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Aufmerksamkeit</p> <p>zielrelevante Reize binden unwillkürlich Aufmerksamkeit v.a. bei Misserfolgen im Verlauf der Zielverfolgung</p> </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Gedächtnis / Bewusstsein</p> <p>zielrelevante Informationen werden besser aus dem Gedächtnis abgerufen</p> </td> </tr> </table> <p>→ höhere Zielbindung → höhere Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung</p>		<p>Aufmerksamkeit</p> <p>zielrelevante Reize binden unwillkürlich Aufmerksamkeit v.a. bei Misserfolgen im Verlauf der Zielverfolgung</p>	<p>Gedächtnis / Bewusstsein</p> <p>zielrelevante Informationen werden besser aus dem Gedächtnis abgerufen</p>
<p>Aufmerksamkeit</p> <p>zielrelevante Reize binden unwillkürlich Aufmerksamkeit v.a. bei Misserfolgen im Verlauf der Zielverfolgung</p>	<p>Gedächtnis / Bewusstsein</p> <p>zielrelevante Informationen werden besser aus dem Gedächtnis abgerufen</p>			
<p>Intentions-überlegenheitseffekt</p>	<p>stärkere Aktivierung von Gedächtnisinhalten im Zusammenhang mit unerledigten Absichten</p>	<p> Brief einwerfen</p> <p></p>		
<p>Fokussierung</p>	<p>Vorteil: erleichtert Verfolgung eines Zieles</p>	<p>Nachteil: „Vergessen“ anderer Ziele</p>		
<p>„Induktionsprinzip“</p> <p>Protoemotion</p> <p>Klinger 1996</p>	<p>Bindung an ein Ziel führt zu</p> <p>→ latenter Bereitschaft zu Protoemotion = schwache, evtl unbewusste emotionale Reaktion</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"> <p>→ Energetisierung des Verhaltens + Anregung kognitiver Prozesse</p> </td> <td style="width: 50%;"> <p>→ → Sicherstellen der Verfolgung von Zielen real oder vorgestellt</p> </td> </tr> </table>		<p>→ Energetisierung des Verhaltens + Anregung kognitiver Prozesse</p>	<p>→ → Sicherstellen der Verfolgung von Zielen real oder vorgestellt</p>
<p>→ Energetisierung des Verhaltens + Anregung kognitiver Prozesse</p>	<p>→ → Sicherstellen der Verfolgung von Zielen real oder vorgestellt</p>			

<p>Selbstwirksamkeit</p> <p>Bandura 1989</p>	<p>Überzeugung, die Zielerreichung beeinflussen zu können → je überzeugter, desto motivierter</p> <p>Ziele beeinflussen Motivation + Handlung nicht direkt, sondern über Prozesse der Selbstbewertung → Selbstmotivation:</p> <table border="1" data-bbox="277 376 1552 533"> <tr> <td data-bbox="277 376 916 533"> <p>Diskrepanzproduktion</p> <p>Zielsetzung führt zu Diskrepanz zwischen Ist- und Soll-Wert</p> </td> <td data-bbox="916 376 1552 533"> <p>→ Diskrepanzreduktion</p> <p>Motiv: Aufhebung dieser Diskrepanz</p> </td> </tr> </table> <p>Selbstwirksamkeit: „befriedigendes Gefühl“, den Abstand zwischen Ist- und Soll-Wert durch eigene Handlungen, Fähigkeiten, Erfahrungen ... verringern zu können</p>		<p>Diskrepanzproduktion</p> <p>Zielsetzung führt zu Diskrepanz zwischen Ist- und Soll-Wert</p>	<p>→ Diskrepanzreduktion</p> <p>Motiv: Aufhebung dieser Diskrepanz</p>																
<p>Diskrepanzproduktion</p> <p>Zielsetzung führt zu Diskrepanz zwischen Ist- und Soll-Wert</p>	<p>→ Diskrepanzreduktion</p> <p>Motiv: Aufhebung dieser Diskrepanz</p>																			
<p>Selbstbestimmtheit</p> <p>Ryan & Deci 2000</p>	<p>Kontinuum von externaler Kontrolle bis intrinsischen Gründen</p> <table border="1" data-bbox="277 913 1552 1619"> <thead> <tr> <th></th> <th>Ziele...</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>externe Kontrolle</td> <td>ergeben sich aus äußeren Bedingungen</td> <td>→ „aufgelegte“ Ziele</td> </tr> <tr> <td>Introjektion</td> <td>ergeben sich aus dem Bedürfnis, äußeren Erwartungen zu entsprechen</td> <td>→ „internalisierte externe“ Ziele</td> </tr> <tr> <td>Identifikation</td> <td>werden „als eigene“ übernommen</td> <td>→ „passende“ Ziele</td> </tr> <tr> <td>Integration</td> <td>ergeben sich aus innerer Überzeugung</td> <td>→ „selbstaufgelegte“ Ziele</td> </tr> <tr> <td>intrinsische Gründe</td> <td>machen Spaß</td> <td>→ „selbstgewählte“ Ziele</td> </tr> </tbody> </table> <p>je selbstbestimmter, desto eher</p> <ul style="list-style-type: none"> • bleib ich dran • geh ich nach einer Unterbrechung wieder dran • schließ ich ´s erfolgreich ab 			Ziele...		externe Kontrolle	ergeben sich aus äußeren Bedingungen	→ „ aufgelegte “ Ziele	Introjektion	ergeben sich aus dem Bedürfnis, äußeren Erwartungen zu entsprechen	→ „ internalisierte externe “ Ziele	Identifikation	werden „als eigene“ übernommen	→ „ passende “ Ziele	Integration	ergeben sich aus innerer Überzeugung	→ „ selbstaufgelegte “ Ziele	intrinsische Gründe	machen Spaß	→ „ selbstgewählte “ Ziele
	Ziele...																			
externe Kontrolle	ergeben sich aus äußeren Bedingungen	→ „ aufgelegte “ Ziele																		
Introjektion	ergeben sich aus dem Bedürfnis, äußeren Erwartungen zu entsprechen	→ „ internalisierte externe “ Ziele																		
Identifikation	werden „als eigene“ übernommen	→ „ passende “ Ziele																		
Integration	ergeben sich aus innerer Überzeugung	→ „ selbstaufgelegte “ Ziele																		
intrinsische Gründe	machen Spaß	→ „ selbstgewählte “ Ziele																		

Motivation : **Ziele als Motive?**

Motivlage + Handlung sind im Alltag oft asynchron

→ **Ziele sind keine Motive**

Ziele + Motive können sich ergänzen	motivkongruente Ziele <ul style="list-style-type: none"> ● Ziele können Motive verstärken ● Motive können Effizienz bei Zielverfolgung erhöhen 		
Ziele + Motive können gegeneinander wirken	<ul style="list-style-type: none"> ● Motivsystem: auf Gegenwart + nahe Zukunft gerichtet ● Zielsystem: plant langfristige Handlungen 		Konservation und Stabilität bei weitgehender Flexibilisierung zur mittel- bis langfristigen Optimierung der Affektbilanz
Ziele ohne passende Motive	motivinkongruente Ziele → Willensanstrengung: Motivbildung oder kognitive Kontrollstrategien		
Wille, Motiv, Ziel	sequentielle Modelle		imperative Modelle
	Wie stell ich das passende Motiv zum Ziel her? → Wechsel der Motivationslage durch Überprüfung der Ziele auf zu erwartende Emotionen = Affektantizipation durch Bewusst-Machen impliziter Motive → Motivbildung Was kann ich damit erreichen?		Wie ersetze ich das fehlende Motiv? → kognitive Kontrollstrategien siehe „Volition“ Wie halte ich den inneren Schweinehund klein? Sitz, Platz, Bei Fuß!
motivationale + volitionale Steuerung Sokolowski 1993		motivational	volitional
	Zielbildung	durch Motive + Anreize	durch Vorstellungen
	Aufmerksamkeit	unwillkürlich, kaum ablenkbar	kontrolliert, leicht ablenkbar
	Energetisierung	unwillkürlich	kontrolliert
	Emotion	förderlich, handlungszentriert	störend, ergebniszentriert
	Kognition	förderlich, handlungszentriert	störend, ergebniszentriert
	subjektive Anstrengung	niedrig	hoch
	bei Ablenkung	unwillkürliche Adjustierung	zusätzliche Kontrollvorgänge
	Zeiterleben	schnell	langsam