

Lernskript Motivation

(Vordiplom 2006, Prüfer Vogt)

Definitionen	2
Trieb	2
Instinkt.....	2
Motiv	2
Motivation	2
Messung von Motiven	2
Experiment	2
Tierexperimente	3
Verhaltensbeobachtung	3
Selbstbeurteilung.....	3
Weitere Testverfahren	4
Psychoanalytische Triebkonzeption	4
Hulls Konzeption	6
Yerkes – Dodson – Gesetz	10
Konflikttheorie von Miller	10
Konflikttypen Lewin	11
Leistungsmotivation	12
Erwartungs x Wert Modelle	12
Risikowahlmodell (Atkinson)	12
Attribution und Leistungsmotivation	14
Attributionsstile nach Weiner.....	14
Attributionale Theorie nach Weiner (1972, 1988).....	14
Erlernte Hilflosigkeit	15
Depression	15
Aggression	16
Frustrations – Aggressionshypothese	16
Katharsis – Hypothese.....	18
Furcht und Angst	19
Ängstlichkeit als Motiv	19
Prüfungsangst	19
Furcht als erworbener Antrieb.....	21
Theorie von Lazarus	22
Hunger und Durst	22
Faktoren des Essverhaltens	22
Externalitätshypothese von Schachter	23
Neugier	25
Sexualität	25

Definitionen

Trieb

- Triebe sind Kräfte, die ihren Ursprung in einer körperlichen Triebquelle haben und sich psychisch z.B. durch einen Impuls oder Drang repräsentieren
- Sie suchen ihr Ziel in der Befriedigung, also der Aufhebung des Reizzustandes an der Triebquelle
- Dafür sind sie auf ein Objekt angewiesen, durch welches sie ihr Ziel erreichen

Instinkt

- ererbte oder angeborene 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 bestimmte Qualität zu erleben und daraufhin in einer bestimmten Weise zu handeln oder wenigstens den Impuls zu solch einer Handlung zu erleben

Motiv

- thematisch abgrenzbare Klasse von Verhaltensdispositionen, die angeregt werden müssen und nur aus ihrer Manifestation im Verhalten erschlossen werden können
- entsprechen natürlichen Bedürfnissen und stellen eine Antwort der Evolution auf Erfordernisse des Überlebens dar
- besitzen eine genetische Basis
- sind eine intraindividuell relativ stabile und interindividuell variable Disposition
- Motiv ist die überdauernde und relativ konstante Disposition einer Person, bestimmte Ziele zu verfolgen, d.h. bestimmte Folgen der eigenen Handlung anzustreben und andere zu vermeiden. (Heckhausen)

Motivation

- theoretischer Begriff zur Erklärung (beobachtbaren) motivierten Verhaltens
- mündet nicht zwangsläufig in Verhalten (z.B. Restriktion, fehlende Erfolgserwartung)
- Selbstauskünfte oder physiologische Messungen geben Aufschluss
- Nicht alle Verhaltensweisen gelten als motiviert (z.B. Reflexe, Gewohnheiten)
- Prozesse durch welche die Anregungsbedingungen der Situation und die angeregten Motive der Person zu einer resultierenden Motivationstendenz werden

Messung von Motiven

Experiment

- Forscher möchte Hypothese auf Wirksamkeit von bestimmten Bedingungsfaktoren überprüfen
- Er muss eine oder mehrere dieser Faktoren als unabhängige Variable variieren und diese Auswirkungen messen
- Motive werden mit geeigneten Messprozeduren erfasst und Vpn mit unterschiedlichen Motivausprägungen gegenübergestellt

Abgrenzung Quasi – Experiment

- keine Randomisierung
- keine willkürliche Veränderung der UV möglich, daher kann es schwer wiederholt werden

Tierexperimente

- Zerstörung von Geweben
- Elektrische oder chemische Stimulation von Strukturen
- Ableitung elektrischer Potentialänderungen
- Systematische Verabreichung von chemischen Substanzen

Verhaltensbeobachtung

- problematisch, da Motive nicht zwingend in Verhalten umgesetzt werden
- einem bestimmten Verhalten können mehrere Motive zugrunde liegen

Selbstbeurteilung

- Einsatz von direkten vs. Indirekten (projektiven Verfahren)
- Einsatz von Fragebögen vs. TAT

Fragebögen

- Personen haben auf mehrere Statements (Items) zu reagieren, die motivationales Erleben und Verhalten ansprechen
- **Kritik an (direkten) Fragebögen (McClelland)**
 - o Person ist bewusste Einsichtnahme in Beweggründe des eigenen Handelns verstellt
 - o In Antworten kommen lediglich kulturell geprägte stereotype Wertungen oder Motive zum Ausdruck

Projektive Verfahren

- **TAT (thematischer Apperzeptions-Test, Murray, 1938)**
 - o Material: mehrdeutige Bilder, soziale Situationen
 - o Vorgehen: Vpn bekommen Bilder präsentiert und sollen dazu eine spannende Geschichte erzählen, pro Bild 4 Minuten, Hilfe durch Leitfragen
 - o Auswertung: Inhaltsanalyse, Motive, Beweggründe herausfinden, Punktevergabe für bestimmte Inhalte
- **Vorteil:**
 - o Durch bildhafte Anregung kommt es zu einem Motivierungsprozess, d. h. zu einer Interaktion von Motiv und Anreiz, die mit Interaktionen in realen Lebenssituationen vergleichbar ist
- **Kritik:**
 - o Dargestellte Bilder und Szenen sind veraltet
 - o Keine Richtlinien welche Bilder zu verwenden sind und wie viele
 - o Problem der Übereinstimmung zwischen getesteter Person und dargestellter Person (Geschlecht, Alter, Rasse)

- Auswertung ist sehr zeitaufwendig, erfordert Schulung, subjektiv
- **TAT von Heckhausen (1963)**
 - Leistungsthematische Aussagen werden vorgegeben
 - Erfasst beide Tendenzen der Leistungsmotivation
 - Verschiedene Standardisierungen (Versuchsbedingungen, Anweisung, Testdurchführung, Anregungsgrad der Bilder)
 - Inhaltskategorien zur Auswertung (Hoffnung auf Erfolg)
 - Bedürfnis nach Leistung und Erfolg
 - Instrumentelle Tätigkeit zur Zielerreichung
 - Inhaltskategorien (Furcht vor Misserfolg)
 - Bedürfnis nach Misserfolgsvermeidung
 - Instrumentelle Tätigkeit zur Misserfolgsvermeidung
- **LMT (Leistungsmotivationstest, Hermanns, Petermann et al)**
 - Vier verschiedene Skalen
 - Leistungsstreben
 - Ausdauer und Fleiß
 - Leistungshemmende Prüfungsangst
 - Leistungsfördernde Prüfungsangst

Weitere Testverfahren

Gitter-Technik (Schmalt, 1973-1978)

- Verbindung der Vorteile von projektiven Methoden und Fragebögen
- Vpn bekommen Bilder mit bekanntem Anregungsgehalt vorgelegt
- Sie geben auf einer Liste mit motivbezogenen Aussagen die jeweils für sie zutreffende an
- Anordnung der Antworten in einer Matrix (Gitter)
- Gewährleistung:
 - Durch dargestellte Situation werden Motive auch tatsächlich angeregt
 - Durch Standardisierung der Antwortmöglichkeiten Überprüfung der psychometrischen Güteeigenschaften möglich

MMG (Multi Motive Grid, Sokolowski 2000)

- **Annahmen der Autoren**
 - Explizite Motive: Motive, über die man Auskunft geben kann
 - Implizite Motive: bewusst nicht zugängliche Motive
 - Gittertechnik: semiprojektiv, implizite Motive messbar (Leistung, Anschluss, Macht)
 - 18 ausgewählte, ambige (mehrdeutige) Bilder

Psychoanalytische Triebkonzeption

- 2 grundsätzliche Triebe : eros und thanatos
- **Trieb:** 4 Grundeigenschaften
 - Erzeugen Druck und Spannung
 - Sind auf Entladung ausgerichtet
 - Sind an Objekte und Ziele gebunden

- Entstehen durch körperliche Prozesse und werden in der Psyche durch Wünsche repräsentiert
- **Grundannahmen:**
 - **Homöostaseprinzip:** Die Kräfte, die wir hinter den Bedürfnisspannungen des ES annehmen heißen Triebe. Sie repräsentieren die körperlichen Anforderungen an das Seelenleben. Aus jedem Zustand, den ein Wesen erreicht hat, geht ein Bestreben hervor, diesen Zustand wiederherzustellen, sobald er verlassen worden ist. → Streben nach Gleichgewicht
 - **Lustprinzip (Hedonismus):** jede Bedürfnisspannung wird als Unlust erlebt, Reduktion der Bedürfnisspannung (Triebbefriedigung) als Lust. Alle psychische Energie des ES zielt auf Triebbefriedigung / Lustgewinn ab. Die libidinöse Energie kann an beliebige Triebobjekte gebunden werden. Sofortige Triebbefriedigung kann schadhaft sein.
 - **Energie:** Alle Energetisierung des Verhaltens entstammt den Triebansprüchen des ES. Menschen haben eine Grundmenge an Energie zur Verfügung, die sie zur Befriedigung der Triebe verwenden können und die nach der Zielerreichung wieder an den Organismus zurückgeht. Energie kann zeitweise durch ein nicht erreichbares Objekt zur Triebbefriedigung gebunden sein und steht dann nicht für Verhalten zur Verfügung.
- **Struktur der Persönlichkeit**
 - **ES:**
 - Ist die älteste aller psychischen Instanzen
 - Inhalt: alles, was ererbt ist, vor allem die Triebe
 - Ist durch das ganze Leben hinweg der wichtigste Teil des psychischen Apparates
 - Hieraus stammt alle psychische Energie, die nach unmittelbarer Triebbefriedigung strebt (Lustprinzip)
 - Inhalte sind unbewusst
 - Keine Unterschiede zwischen realem und irrealen, Triebbefriedigung auch über Gedanken und Vorstellungen möglich
 - Es steht in dauerndem Konflikt zu den Anforderungen der Umwelt
 - **ICH:**
 - Steht im Dienste des Lustprinzips des ES: ICH findet Kompromiss zwischen Regungen des ES und den Anforderungen der Außenwelt
 - Denken: Unterscheidung zwischen Realität und Irrealität, Gedächtnis
 - Kontrolle des ES über langfristige Planung, Belohnungsaufschub
 - Abwehrmechanismen (Verdrängung, Übertragung etc.): Strebungen des ES, die mit den Anforderungen der Realität oder Normen des ÜBER-ICHs in Konflikt stehen wird der Zugang zum ICH (Bewusstwerdung) verwehrt, da sie Angst erzeugen. Ihre Energie bleibt jedoch erhalten und wirkt unbewusst weiter
 - Inhalte sind bewusst oder vorbewusst
 - **ÜBER-ICH (Gewissen)**
 - Enthält internalisierte Normen der Gesellschaft
 - Steht nicht im Dienste des ES, leistet aktiven Widerstand gegen einige Strebungen des ES
 - Vom ÜBER-ICH sanktionierte ES Regelungen erzeugen Bewusstwerdung, Schuldgefühle, Angst und werden durch Abwehrmechanismen des ICH zurückgedrängt

- **Dynamik der Persönlichkeit:**
 - o Eine Handlung des ICHs ist dann korrekt, wenn sie gleichzeitig den Anforderungen des ES, des ÜBER-ICHs und der Realität genügt, also deren Ansprüche zu versöhnen weiß
 - o Bei sehr stark verdrängten Konflikten und weiter bestehender Triebspannung kann es ja nach Art des Konfliktes zu verschiedenen Formen der Neurose kommen
 - o Der Traum war für Freud das ideale Objekt um alle Mechanismen der Kompromissbildung zu demonstrieren (Königsweg des Unbewussten)
 - o Auch Fehlhandlungen wie Versprechen, Verlesen, Vergessen von Ereignissen, Namen sind für Freud Ausdruck einer (kurzzeitig) missglückten Kompromissbildung
- **Modell motivierten Verhaltens:**
 - o Alles Verhalten wird letztlich durch die Triebe des ES initiiert
 - o Teilweise Triebbefriedigung kann sowohl durch Handeln, als auch durch reine Vorstellung des Triebobjektes erreicht werden
 - o Die Triebbefriedigung geschieht entweder unter Ausschluss des ICH (Primärmodell) oder unter Einschluss des ICH (Sekundärmodell)
- **Einige Abwehrmechanismen des ICH:**
 - o Verdrängung, Verleugnung, Reaktionsbildung (Übertragung erwünschter Strebungen), Projektion, Regression (Rückzug auf Entwicklungsstufe ohne Über-Ich Kontrolle), Verschiebung, Sublimierung (Befriedigung durch akzeptierte Ersatzhandlungen), Rationalisierung
- **Freuds Methode der Datengewinnung;**
 - o Frei Assoziation der Patienten
 - o Suche nach Sinnstruktur in den Assoziationen, die auf unbewusste Motive und deren Maskierung durch Abwehrmechanismen hindeuten
 - o Akzeptiert der Patient Deutung oder nicht, immer bestätigt
- **Empirische Überprüfung**
 - o Grundproblem: nicht konkret genug formuliert
 - o Kritik der Methode (Hypothesen verändern, Traumdeutung)
 - o Viele Ideen nicht empirisch überprüfbar
 - o Z.B. stellvertretende Katharsis, Befunde sprechen dagegen

Hulls Konzeption

- **Grundlagen:** etablierte Lernprinzipien
 - o Klassische und operante Konditionierung
- Unspezifischer Antriebe D als energetisierende Kraft die auf physiologischen Bedürfnissen basiert
- **Gemeinsamkeiten mit Freud:**
 - o Homöostaseprinzip
 - o Hedonismusprinzip
 - o Zusammenwirken einer treibenden Kraft und einer lenkenden Komponente
- **Hulls Triebkonzeption:**
 - o Primäre Beobachtung: Columbia Obstruction Box
 - o Stärke einzelner Triebe als Funktion der Entzugsdauer
 - o Vergleich der Stärke verschiedener Triebe
 - o Je länger die Deprivation, desto größer die Wahrscheinlichkeit der Überquerung des Gitters und desto höhere Stromstärken werden toleriert

- **Achtung!:**
 - Lernerfolg bei Vortraining kann variieren
 - Unterschiedliche Ergebnisse, wenn Dauer der Beobachtungsperiode variiert wird
 - Attraktivität des Anreizobjektes beachtet
- **Hulls Annahmen:**
 - Alle spezifischen physiologischen Bedürfnisse fließen in einem unspezifischen, energetisierenden Trieb D zusammen (monistisches Triebkonzept)
 - D wächst mit Deprivationsdauer von Bedürfnissen und Intensität aversiver Stimulierung
- **Habit (H)**
 - Sind gelernte Assoziationen zwischen Stimuli und Reaktion (sHr)
 - Sind hierarchisch organisiert
 - Die Position der Reaktionen in der Habit-Hierarchie hängen von der Lerngeschichte (Anzahl der Verstärkungen) ab
 - Reiz wirkt immer dann verstärkend, wenn er triebreduzierend ist
- **Trieb x Habit**
 - D: unspezifische energetisierende Größe
 - sHr (Habit): determiniert Richtung des Verhaltens
- **Beobachtungen:**
 - Gelerntes Verhalten lässt sich ohne Vorliegen eines Mangelzustandes oft nicht auslösen
 - Mangelzustände ohne gelernte situationsadäquate Reaktion führen zu unspezifischer Aktivität
- **Schlussfolgerung Hulls:**
 - Sowohl D als auch sHr sind notwendig für zielgerichtetes Verhalten → multiplikative Verknüpfung

Hulls 1. Konzeption (1943)

- $D \times sHr = sEr$
- sEr: Verhaltenspotential für R in S (Wahrscheinlichkeit)
- Alle Gerichtetheit des Verhaltens ist Lernprodukt
- D, sHr und sEr sind nicht beobachtbar
- **Behauptungen:**
 - Wenn D oder H null, kein Verhalten
 - Belohnungsmenge hat keinen Einfluss auf Verhaltensstärke
 - Beim Trieb handelt es sich um eine aus der Vereinigung verschiedener „Triebe“ resultierende Energiequelle

Experimentelle Belege für Hulls 1. Konzeption

- **Experiment von Perin (1942) und Williams (1938)**
 - **Hypothese:** Anzahl der verstärkten Durchgänge und Deprivationsdauer beeinflussen Lösungsresistenz
 - **Lernphase:** Ratten wurden trainiert Hebel für Futter zu drücken, variiert wurden Triebstärke durch Nahrungsentzug und Habitstärke durch Anzahl der Lerndurchgänge
 - **Testphase:** Extinktion des Verhaltens
 - **Ergebnisse:** Lösungsresistenz steigt mit Anzahl der Lerndurchgänge und nimmt mit Entzugsdauer zu

- **Experiment von Newman (1955)**
 - **Hypothese:** bei hoch und niedrig motivierten Tieren ist der Unterschied in der Verhaltensstärke weniger ausgeprägt, je niedriger Habitstärke, für alle Habitstärken >0 weisen Tiere mit höherem Triebniveau eine höhere Verhaltensintensität auf
 - **Durchführung:** Nahrungsdeprivierte Ratten werden trainiert auf Kreis zu laufen um Futter zu erhalten
 - **Testphase:** UV1: Variation des Kreisdurchmessers (sHr), UV2: Variation der Nahrungsdeprivation (D)
 - **Ergebnisse:** je höher die Nahrungsdeprivation und Ähnlichkeit mit Trainingsphase, desto höher Verhaltenstendenz

Experimentelle Belege gegen Hulls 1. Konzeption

- **Experiment von Crespi (1942): Kontrasteffekt**
 - **Methode:** hungrige Ratten laufen durch einen Gang um Futter zu bekommen, AV: Laufgeschwindigkeit
 - **Phase 1:** 3 Gruppen (viel, mittel, wenig Futter)
 - **Ergebnis:** je mehr Futter, desto schneller laufen die Ratten
 - **Phase 2:** alle Ratten erhalten mittel viel Futter
 - **Erwartung nach Hull:** Laufgeschwindigkeit müsste über alle Bedingungen gleich bleiben, da weder D noch H variiert
 - **Ergebnis:** Gruppe 1 (vorher viel): drastischer Abfall der Geschwindigkeit
Gruppe 2 (vorher mittel, gleich): gleich bleibend
Gruppe 3 (vorher wenig): steiler Anstieg
 - **Interpretation:** Verhalten passt sich Belohnungsmenge sofort an, Verhalten ist durch Stärke des Anreizes variierbar
- **Experiment von Miller (1948): Erweiterung des Triebkonzeptes**
 - Zum Problem, das Verhalten auch in Abwesenheit primärer Bedürfniszustände auftritt (→ erlernte Triebe)
 - **Fluchttraining:** Verabreichung von Schocks in weißer Kammer, Tiere lernen Flucht in schwarze Kammer, bevor der Schock verabreicht wird
 - **Extinktionsphase:** keine Schocks mehr, Fluchtverhalten persistiert
 - **Testphase:** Tür geschlossen (Blockierung des Fluchtweges) und öffnet sich nur beim Drehen einer Walze, was die meisten Tiere ohne die motivierende Wirkung weiterer Schocks lernen
 - **Interpretation:** Lernen in Testphase muss durch triebartige Kraft motiviert sein (→ Furcht als erlernter Trieb)
- **Experiment von Elliott zum Anreizwechsel (1928)**
 - **Durchführung:** 2 Rattengruppen lernen das Durchlaufen eines Labyrinths
 - **UV:** EG bekommt Kleiegemisch (begehrt) in Zielkammer
 - **KG:** bekommt Sonnenblumenkerne (weniger begehrt) am Ziel
Nach 10 Tagen wird in der EG das Futter gewechselt, jetzt beide Gruppen Kerne
 - AV: Anzahl der Fehler im Labyrinth
 - Ergebnisse: KG: Fehler nehmen kontinuierlich ab
EG: bis Tag 10 nehmen Fehler schneller ab als in KG, danach sind es sogar mehr

Hulls zweite Konzeption (1951)

$D \times sHr \times I = sEr$

I = Belohnungsmenge, - qualität

- interne Stimuli in der Situation, die mit Triebzuständen assoziiert worden sind, können selbst zu Trieben werden
- Triebe sind nicht mehr auf physiologische Mangelzustände beschränkt, sondern umfassen alle hinreichend intensiven Reize

Anwendung der Triebtheorie

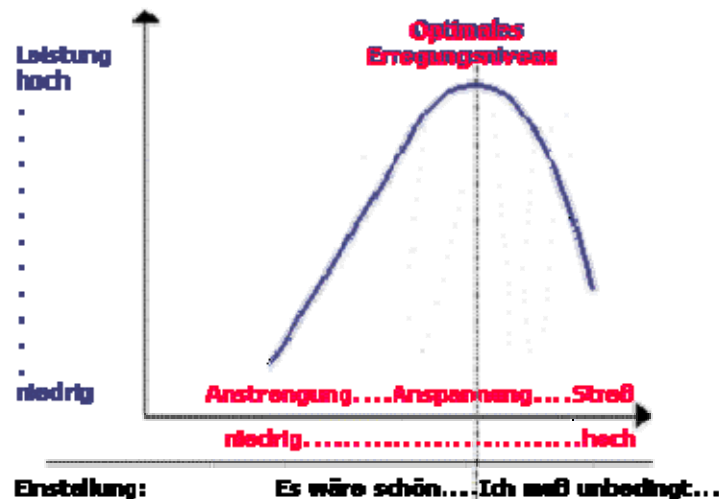
- **Der Annäherungs – Vermeidungs- Konflikt nach Miller (1944, 1959)**
 - o Wenn ein und dieselbe Situation zugleich anziehend und abstoßend ist, wird ambivalentes Verhalten beobachtet (Hin- und Herpendeln)
- **6 Postulate von Miller**
 - o Tendenz zur Annäherung an ein belohnendes Ziel wächst mit der Nähe zum Ziel, weil H zunimmt, D dagegen konstant bleibt
 - o Tendenz zur Vermeidung eines gefürchteten Ziels wächst ebenfalls mit Nähe zum Ziel, weil H zunimmt
 - o Meiden – Tendenz wächst schneller als Aufsuchen – Tendenz (MT: Furcht ist ein erlernter Trieb, deshalb nehmen mit Nähe zum Ziel sowohl D als auch H zu, AT: hängt von D und H ab, die sich nicht ändern)
 - o Stärke der Tendenz hängt direkt von Triebstärken ab (Miller nimmt spezifische Triebe an)
 - o Reaktionstendenz wächst mit Zahl der Bekräftigungen solange Lernplateau noch nicht erreicht ist
 - o Konflikt zwischen inkompatiblen Tendenzen: stärkere setzt sich durch
- **Testung dieser Vorhersage: Miller(1959)**
 - o Futter und Schock in der selben Zielbox
 - o **UV:** Variation von Nahrungsdeprivation und Schockintensität
 - o **AV:** maximaler Punkt der Zielannäherung
 - o **Ergebnis:**
 - bei 1h Nahrungsdeprivation: Annäherung auf 50 mit wachsender Schockintensität steigt Abstand an
 - bei 48h Nahrungsdeprivation: Annäherung auf 10 bei niedriger Schockintensität, bei steigender Intensität langsam steigender Abstand
- **Empirische Untersuchung dazu: Brown (1948)**
 - o Messung der Zugkraft einer Ratte in speziellem Geschirr, Variation des Abstands vom Ziel (Futter und Schockbox)
 - o **Ergebnis:** Zugkraft zu Futterbox stieg mit Zielnähe an, bei Schockbox stärkerer Anstieg der Zugkraft von der Box weg

Abschließende Bewertung zu Hulls Theorie

- konsequenter Versucht motiviertes Verhalten mit wenigen grundlegenden Konzepten zu erklären
- viele Studien zur Überprüfung der Theorie angeregt
- Bereitschaft zur Revision
- Vernachlässigung von nicht physiologischen Motivationen

Yerkes – Dodson – Gesetz

- Gesetz beschreibt im Speziellen die Beziehung zwischen optimaler Stärke der Motivation und Schwierigkeit einer Lernaufgabe des Diskriminierens.
- Allgemein definiert es den **Zusammenhang zwischen Leistungsfähigkeit und Motivation** bzw. dem Erregungsniveau eines Individuums.
- ist durch Generalisierung aus Lernversuchen mit Ratten gewonnen worden: Ratten lernen eine schwierige Diskriminierung bei schwacher Motivierung rascher als bei starker, während leichtere Aufgaben auch bei starker Motivierung gleich gut gelernt werden



- Zusammenhang wird auch unter dem Aspekt des \equiv [Stresskonzeptes](#) untersucht, da sich das Individuum im Sinne des "reziproken Determinismus" (Bandura) seine eigenen Stressoren verschaffen bzw. setzen kann.
- Dies geschieht insbesondere im Falle intrinsischer Motivation, also dann, wenn das Individuum sich seine eigenen Leistungsziele setzt und sein Anspruchsniveau ständig erhöht (Selbststress).
- Diese manchmal auch als "Typus A" bezeichneten Menschen sind durch extremen Ehrgeiz, Konkurrenzdenken, starke Identifikation mit seiner Arbeit, ständige Zeitknappheit, Ungeduld und unterschwellige Feindseligkeit gekennzeichnet und neigen zu Erkrankungen der Koronararterien, wobei das Risiko, einen Herzinfarkt zu erleiden für diesen Typ doppelt so hoch wie bei anderen Menschen ist.
- Das Ausmaß der tatsächlichen Belastung und Stressempfindung hängt häufig mit einer Übersteigerung der eigenen Ansprüche an sich selbst zusammen.
- Viele Stressgeplagte erwarten von sich immer hundertprozentige Leistung, und dieses Muss-Denken begleitet sie in vielen Bereichen ihres Lebens, also etwa neben der Arbeit auch in der Freizeit.
- Auch Atkinson (1964) vermutet, dass ein Zustand der Übermotivation (im Sinne von: "etwas unbedingt wollen") als Stressfaktor wirkt.

Konflikttheorie von Miller

- **Hypothese:** der Aufbau von Reiz-Reaktionsverbindungen beginnt zunächst in unmittelbarer Zielnähe, weil hier die Bekräftigung sofort erfolgt oder nicht, wie in weiterem Zielabstand verzögert ist
 - o Mit dieser Hypothese erklärt sich unter anderem, warum Versuchstiere in Zielnähe schneller laufen.

- **Miller (1951 und 1959) sechs Annahmen:**
 - 1. Die Aufsuchen-Tendenz wächst mit Zielnähe (Aufsuchengradient)
 - 2. Die Meiden-Tendenz wächst mit Annäherung an den gefürchteten Zielreiz (Meidengradient)
 - 3. Der Meiden-Gradient ist steiler als der Aufsuchen Gradient.
 - 4. Wenn zwei miteinander unverträgliche Reaktionen in Konflikt stehen, setzt sich der stärkere durch.
 - 5. Die Höhe des Aufsuchens- oder des Meidens-Gradienten hängt von der Triebstärke ab, auf der die Gradienten jeweils beruhen.
 - 6. Mit der Anzahl der Bekräftigungen wächst der bekräftigenden Reaktionstendenz, solange bis das maximale Lernplateau erreicht ist.
- **Brown (1948) Tierversuch**
 - hat die Annahmen 1,2,3 und 5 im Tierversuch experimentell geprüft und bestätigen können.
- **Anwendungen des Konfliktmodells**
 - Therapie von neurotischen Konflikten

Konflikttypen Lewin

- **Aufsuchen-Aufsuchen-Konflikt**
Man steht zwischen zwei Gegebenheiten oder Zielen , die beide positiven und annähernd gleichen Aufforderungscharakter (Valenz) haben; man kann jedoch nicht beide gleichzeitig haben, sondern muss sich für eine Entscheiden.

- **Meiden-Meiden-Konflikt**
Hier hat man zwischen zwei annähernd gleich starken Übeln zu wählen.

- **Aufsuchen-Meiden-Konflikt**
Ein und dieselbe Situation ist zugleich abstoßend und anziehend (z.B. Heirat)

- **Hovland und Sears (1938):**
 - **Doppelter Aufsuchen-Meiden-Konflikt**
Doppelter Ambivalenz-Konflikt. Wahl zwischen zwei Begebenheiten von denen jede sowohl positive als auch negative Seiten hat. (z.B. Berufswahl)
- Bereits 1946 hatte Lewin intuitiv vermutet, was später empirisch belegt werden konnte
 - Bei zunehmender Annäherung an das Zielobjekt wachsen die abstoßenden Kräfte schneller an als die anziehenden.
 - Nach Lewin ist die Stärke einer Verhaltenstendenz (Kraft) also von zwei Größen abhängig :
 - - von der Stärke der Valenz des Zieles
 - - von der noch zu überwindenden Distanz zum Ziel.

Leistungsmotivation

Erwartungs x Wert Modelle

- Erwartung x Wert Modelle: Menschen sind dann motiviert, wenn das Produkt aus dem Wert eines Zieles und der Erwartung, das Ziel zu erreichen, maximal ist
- Versucht zu erklären, warum Menschen, motiviert sind, sich bestimmten Aufgaben zu stellen unter welchen persönlichen und situationalen Bedingungen und wie ausdauernd sie sind

Risikowahlmodell (Atkinson)

- **Leistungsmotiv:**
 - o Zwei voneinander unabhängige Motive des LM
 - Hoffnung auf Erfolg (Me)
 - Furcht vor Misserfolg (Mm)
 - o Leistungsaufgaben sind gekennzeichnet durch Schwierigkeit
 - We = subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit
 - Wm = (1-We) = Misserfolgswahrscheinlichkeit
- **Grundidee**
 - o Leistungsorientiertes Verhalten ist das Ergebnis eines emotionalen Konfliktes zwischen Hoffnung auf Erfolg und Furcht vor Misserfolg
 - o Jede Leistungsaufgabe ist durch 2 Anreizwerte gekennzeichnet
 - Ae = Erfolgsanreiz
 - Am = Misserfolgsanreiz
 - o **Resultierende Tendenz:**
 - $Tr = (Me \times We \times Ae) + (Mm \times Wm \times Am) = Te + Tm$
 - Bei freier Wahlmöglichkeit zwischen Aufgaben wird die mit der höchsten resultierenden Tendenz gewählt
 - o **Restriktive Annahmen:**
 - $We + Wm$ ungleich 1,0
 - $Ae = 1 - We$
 - $Am = - (1 - Wm) = -We$
 - $Tr = (Me - Wm) \times (We - We^2)$
- **Wann ist We x (1-We) groß?**
 - o Unabhängig vom Motiv bei einer subjektiven Erfolgswahrscheinlichkeit von 0,5 maximal
- **Wann ist (Me – Mm) groß?**
 - o Erfolgsmotivierte bevorzugen mittelschwere Aufgaben
 - o Misserfolgsmotivierte bevorzugen sehr leichte oder sehr schwere Aufgaben
- Additive Komponente: Tex (alle extrinsischen Faktoren)
- Leistungsverhalten = Tr + Tex
- **Leistungsmotivmessung:**
 - o Erfolgsmotiv: TAT von Murray bzw. Heckhausen
 - o Misserfolgsmotiv: TAQ von Mandler und Sarason im dt. mit Version des TAT von Heckhausen

Empirische Evidenz zum RWM

- **Experiment von Atkinson und Litwin (1960)**
 - o Studenten wählen Wurfedistanz in Ringwurfspiel
 - o **UV:** Einteilung in EM versus MM
 - o **AV:** Wahl der Wurfedistanz
 - o **Vorhersage:** EM wählen mittlere Distanz, MM geringe oder hohe
 - o **Ergebnis:** Hypothesen bestätigt, aber viele Ausreißer bei MM
 - o **Fazit:** typisches Ergebnis zur Aufgabenwahl, Bestätigung des RWM
 - Aber: MM zeigen ebenfalls Bevorzugung mittelschwerer Aufgaben
 - Erklärung: keine „echten“ Misserfolgsmotivierten
- **Alternativerklärung zum RWM**
 - o Informationsgewinn als motivierendes Prinzip: Aufgaben mittlerer Schwierigkeit verschaffen der Person ein Maximum an Information über die Beteiligung persönlicher Faktoren (Anstrengung und Fähigkeit)
- **Experiment von Moulton (1965)**
 - o Verschiebung eines Anspruchsniveaus bei Erfolg / Misserfolg in einer Aufgabe
 - o Definition Anspruchsniveau: Leistungszielsetzung
 - o Unterscheidung: typisch nach Erfolg ↑, nach Misserfolg ↓
 - o **UV:** Pbn bekamen angeblich mittelschwere Aufgabe vorgelegt, danach wurde leistungsunabhängig Erfolg oder Misserfolg zurück gemeldet
 - o **AV:** Wahl einer neuen Aufgabe (entweder leichter oder schwerer)
 - o **Hypothese:** wahrgenommene Schwierigkeit der Aufgabe verändert sich abhängig vom induzierten Erfolg bzw. Misserfolg
 - o **Erwartung:** EM wählen nach Erfolg schwerere Aufgabe nach Misserfolg leichtere Aufgabe (am nächsten an $We=0,5$). MM wählen nach Erfolg leichte und nach Misserfolg schwerere Aufgabe (am weitesten von $We=0,5$ entfernt)
 - o **Ergebnis:** Bestätigung bei EM, typische Anspruchsniveauverschiebung, bei MM nur tendenzielle Bestätigung
- **Experiment von Feather (1961): Einfluss von Motiv und Schwierigkeit auf die Ausdauer**
 - o Vpn bearbeiteten (objektiv unlösbare) Aufgabe mit den angeblichen Schwierigkeiten $We=0,05$ (schwer) und $We=0,7$ (leicht)
 - o **AV:** Anzahl der Versuche bis Übergang zur nächsten Aufgabe (Ausdauer)
 - o **Vorhersagen aus dem RWM:**
 - EM zeigen größere Ausdauer bei der leichten Aufgabe, We nähert sich bei Misserfolg $0,5$
 - MM zeigen größere Ausdauer bei der schweren Aufgabe, da diese nach Misserfolg noch weiter von $0,5$ weg rückt
 - o **Ergebnis:** Bestätigung der Vorhersagen
- **Fazit zum RWM:**
 - o Alltagspsychologische Theorie unter explizitem Einbezug von Personenparametern
 - o Grundlegende Vorhersagen meist experimentell bestätigt
 - o Vorhersagen oft nur tendenziell bestätigt: kaum „echte“ Misserfolgsmotivierte
 - o Problem: wie kann man subjektive Erfolgswahrscheinlichkeiten induzieren, kontrollieren und getreuer erfassen?

Attribution und Leistungsmotivation

Attributionsstile nach Weiner

- **Grundannahme:** Menschen sind bestrebt ihre Umwelt zu verstehen und kognitiv zu bewältigen
- Motiviertes Verhalten hängt davon ab, auf welche Ursachen Menschen frühere Ereignisse oder Handlungsergebnisse zurück führen
- Ausgangspunkt: Attributionstheorie, die zu erklären versucht, wie Menschen Ereignisse in ihrer Umwelt zu erklären versuchen
- Attributionale Theorie: Auswirkungen von Attributionen auf Verhalten
- Geltungsbereich: Weiners attributionale Theorie der Motivation: ursprünglich im Leistungskontext entwickelt, ausgeweitet auf Anschlussbedürfnis, Depression

- **Prozesse der Kausalattribution im Motivationsprozess**
 - o Ein Ereignis (z.B. Prüfungsversagen) führt zu ereignisabhängigen Gefühlen (Scham, Wut, Angst) diese lösen Prozesse der Kausalattribution aus. Die Attributionen ziehen Konsequenzen nach sich (Erwartungen an zukünftige Ereignisse). Diese Erwartungen haben Folgen für zukünftiges Verhalten.
- **Funktion der Attribution für das Individuum**
 - o Kausale Ordnung der Umwelt konstruieren, um diese verstehbar und kontrollierbar zu machen
 - o Erklärungsbedeutung für Handlungen und Ereignisse besteht hauptsächlich bei schemawidrigen oder unerwarteten und subjektiv wichtigen Ereignissen
- **Klassifikation der Attributionsdimensionen:**
 - o Lokation: internal (Fähigkeiten, Aufmerksamkeit) vs. External (Zufall, Naturgesetz)
 - o Stabilität: stabil (Intelligenz, Naturgesetz) vs. Variabel (Zufall, Aufmerksamkeit)
 - o Kontrollierbarkeit: kontrollierbar (Aufmerksamkeit, Lernumgebung) vs. Nicht kontrollierbar (Zufall, Intelligenz)

Attributionale Theorie nach Weiner (1972, 1988)

Erfolg

	internal	external
Stabil	Gute Fähigkeit	Aufgabe leicht
Variabel	Anstrengung, Fleiß	Zufall, Glück

Misserfolg

	internal	external
Stabil	Mangelnde Fähigkeit	Aufgabe zu schwer
Variabel	Mangelnde Anstrengung	Zufall, Pech

→ interne, variable Attribution von Handlungsergebnissen ist für die Leistungsmotivation verantwortlich

- **Attribuierungsunterschiede zwischen EM und MM**
 - o Erfolgsmotivierte attribuieren Erfolg auf interne, stabile Faktoren, Misserfolg auf mangelnde Anstrengung

- MM attribuieren Erfolg auf externe, variable Faktoren, Misserfolg auch interne, stabile Faktoren
- **Reattributionstraining im Physikunterricht (Ziegler und Heller, 1998)**
 - 231 Gymnasiasten mit ungünstigem Attributionsstil
 - **Pretest:** Attributionsstil, Interesse an Physik, Wissenstest Physik
 - **Lehrertraining:** Einführung in die Theorie, Einüben von Rückmeldungen
 - **Trainingsphase:** 3 Wochen nach Schulbeginn, 12 Wochen lang
 - **Posttest:** Attributionsstil, Interesse an Physik, Wissenstest, Note
 - **Ergebnis:**
 - Reduktion unerwünschter Attributionen
 - Höhere aufgabenbezogene Motivation
 - Leistungsverbesserung im Wissenstest und bessere Noten

Erlernte Hilflosigkeit

- **Seligman(1967)**
 - Phänomen bei Untersuchungen zur klassischen Angstkonditionierung entdeckt
- **Definition:** Hilflosigkeit ist ein psychologischer Zustand der häufig hervorgerufen wird, wenn Ereignisse unkontrollierbar sind. Ein Individuum oder ein Tier sind hilflos gegenüber einer Konsequenz, wenn diese unabhängig von allen ihren willentlichen Reaktionen eintritt.
- **Theorie:** Eine Person, die die Erfahrung gemacht hat, dass Handlungsergebnisse unabhängig von ihrem Verhalten und Bemühen sind, lernt, dass zwischen diesen beiden Faktoren kein Zusammenhang besteht. Nach wiederholten Unkontrollierbarkeitserfahrungen bildet sich die Erwartung zukünftiger Unkontrollierbarkeit auch für Situationen aus, die kontrollierbar sind
- **Auswirkungen:**
 - **Motivation:** verminderte Leistungsbereitschaft, Lethargie
 - **Kognition:** Überzeugung wird gefestigt, dass alles Verhalten zu negativen Konsequenzen führt
 - **Emotion:** Frustration zu Depression

Depression

- wenn man die Lösung einer Aufgabe nicht findet, beginnt man diese als schwierig zu erleben
- **Brehm: Reaktanz-Theorie (1972)**
 - Vermehrte Bemühungen die Kontrolle wieder herzustellen
 - Wenn dies nicht gelingt folgt Hilflosigkeit
- Vermehrte Kraftaufwendung → Primitivierung der Reaktion → Aggression → Depression
- Depression ist demnach ein normales Durchgangsstadium angepasster Lebensbewältigung, wenn man einem Anreiz entsagen muss
- Gelernte Hilflosigkeit wäre nur ein vorübergehender depressiver Zustand, der auch nicht durch das Erleben von Unkontrollierbarkeit als solcher, sondern durch die Einsicht in die Unerreichbarkeit eines anreizgeladenen Zieles ausgelöst wird

Aggression

Definition von Dollard et al (30er Jahre)

- Verhalten, das auf Verletzung eines Organismus oder eines Organismusersatzes gerichtet ist
- Aber: Absicht fehlt

Unterschiedliche Arten der Aggression

- **Buss (1971):**
 - o Böartige A. (Verärgerung, Angriffe, Ziel ist Schädigung des anderen)
 - o Instrumentelle A. (Wetteifer, Besitzwunsch)
- **Feshbach (1971):**
 - o Intentionale A. (Schädigungsabsicht)
 - Feindselige A. (Verstärkung durch Schmerz des Gegners)
 - Instrumentelle A. (Verstärkung durch Erreichen des Zieles)
 - o Nicht intentionale A. (keine Schädigungsabsicht)
- **Eibl – Eibesfeld (1975):**
 - o Zwischenartliche A. (Nahrungserwerb, adaptive Funktion)
 - o Räuber – Beute A.
- **Lorenz (1969):**
 - o Innerartliche A. (Besitzsicherung, Ermöglichung von Nachkommen)
 - o (Territoriale, sexuelle, Elternaggression, Dominanzaggression)

Biologische Aspekte

- **neurobiologisch:** zwischenartliche (Beute) und innerartliche Aggression (Dominanz)
- **soziobiologisch:** Vorteile durch A und durch A-Hemmung
- **hormonelle:** A und Testosteron bei Tieren, beim Menschen widersprüchliche Befunden

Frustrations – Aggressionshypothese

- **Dollard et al, 1939, Yale Gruppe**
- Aggression entsteht immer als Folge nach Frustration
- Frustration ist notwendige und hinreichende Bedingung für A
- Kathartischer Effekt: Ziel: Beendigung der Frustration
- Unhaltbares Postulat: Frustration führe immer zu Aggression
- **Revision:**
 - o A nur eine von mehreren Reaktionsmöglichkeiten auf Frustration (Miller und Sears)
 - o Aggressives Verhalten muss nicht immer beobachtbar sein
- **Berkowitz (1962, 1974)**
 - o **Ärger:** Frustration führt zu Ärger, Ärger entsteht wenn Verfolgung von Handlungsabsichten von außen blockiert wird, Er allein führt aber noch nicht zu aggressivem Verhalten
 - o **Aggressive Hinweisreize:**
 - wenn unmittelbar mit Ärgerquelle oder Verursacher der Frustration zusammenhängen
 - keine notwendige Bedingung, dass Ärger zu Aggression führt

- können, wenn sie thematisch zur Aggression gehören, Intensität einer aggressiven Handlung erhöhen („Waffeneffekt“)
- **erhöhte Bereitschaft zur Aggression bei folgenden Faktoren:**
 - keine Fluchtmöglichkeit
 - Opfer leicht verfügbar
 - Keine klaren Dominanzhierarchien
 - Aggression hat eine große Habitstärke
 - Es droht keine Bestrafung
- **Experiment von Berkowitz und Geen (1996)**
 - **UV1:** Vpn werden von stooge beleidigt oder nicht
 - **UV2:** stooge heißt Bob Anderson oder Kirk Anderson
 - **UV3:** Vpn sehen Boxfilm mit Kirk Douglas oder einen Leichtathletik Film
 - **AV:** Lernsituation: Vpn können stooge durch Elektroschocks bestrafen
 - **Ergebnisse:**
 - Geärgerte Vpn geben nach Boxfilm mehr Schocks und ärgern sich mehr
 - Verärgerte Vpn erleben stärkeren Ärgeraffekt
 - Durch Kirk geärgerte Vpn verabreichen mehr Schocks, als durch Bob geärgerte nach Boxfilm
 - Vpn geben stooge Kirk mehr Schocks
 - **Begründung:** Boxfilm dient als Hinweisreiz, je mehr desto höher der Bezug zur Frustrationsperiode ist
 - **Aber:** Senkt neutraler Film Aggressionsbereitschaft?
- **Fazit** weiterer Studien: Ärger allein kann hinreichend für A. sein
- **Andere Auslöser für Aggression:**
 - Hitze, Kälte, Enge, Lärm, Schmerz → Erregungssteigerung
 - Besonders impulsive Aggression durch kognitive Faktoren wenig beeinflussbar
- **Waffeneffekt von Berkowitz und Lepage (1946, 1967)**
 - **Hypothese:** frustrierte Vpn zeigen in Anwesenheit von Waffen mehr A. als bei neutralen Gegenständen
 - **EG:** wurde geärgert (unabhängig von Aufgabenerledigung starker oder schwacher Schock)
 - **KG:** wurde nicht geärgert
 - **UV1:** Gewehr und Revolver mit Kommentar gehört Stooge
 - **UV2:** Gewehr und Revolver ohne Kommentar
 - **UV3:** neutrale Gegenstände lagen herum
 - **AV:** Anzahl der Schocks
 - **Ergebnisse:** geärgerte Vpn gaben immer mehr Schocks → Waffeneffekt durch Gegenstände, verstärkt durch Kommentar
- **Zusammenhang zwischen Temperatur und Krawallen, Mordraten, Gewaltverbrechen etc. (Carlsmith et al, 1979)**
 - Wahrscheinlichkeit mit Temperaturerhöhung stark steigend
- **Experiment von Zillman und Bryant (1974)**
 - **1. Phase:**
 - Gruppe 1: Wurfaufgabe
 - Gruppe 2: physisch anstrengende Aufgabe
 - **2. Phase:** Teilnahme an Spiel, Partner soll getäuscht werden
 - **3. Phase:**
 - ohne Provokation, Partner erkundigt sich nach der benötigten Anzahl der Durchgängen
 - mit Provokation: Partner beklagt sich über Täuschung, beschimpft Vp

- **Ergebnis:** allgemeine Erregung kann bei Probanden aggressives Verhalten erleichtern, Erregungszustand ohne Provokation kann Aggressionsbereitschaft senken

soziale Lerntheorie

- **Banduras Beobachtungslernen**
 - Aggressives Verhalten wird ausgeführt, wenn positive Bekräftigung erfahren bzw. erwartet, Lernen durch Beobachtung
 - Wichtig für Beobachtungslernen: Aufmerksamkeit
 - **Aggressive Modell können:**
 - Interaktionsstil mit anderen Personen prägen
 - Aggressionshemmung beeinflussen
 - Desensibilisierung in Bezug auf A.
 - Normative Einstellung zu Aggression verändern
- **Experiment zum Beobachtungslernen: Bandura et al (1963)**
 - Kinder beobachten, wie Erwachsener Puppe Bobo schlägt, tritt etc
 - Teigen häufiger aggressive Verhaltensweisen als KG
- **Beobachtungen in der Umwelt**
 - Fernsehen: Boxen → 12% höhere Mordrate
 - Verbindung zwischen Veröffentlichungen über Selbstmorde und darauf folgendem Anstieg der Zahl in der Gesamtbevölkerung → Werther Effekt
 - Gewaltsendungen im TV: psychisches Abstumpfen
- **Zwei Mechanismen zur Anregung aggressiver Handlungen**
 - Aversive Erlebnisse (Schmerz), emotionale Erregung kann in unterschiedlichem Verhalten resultieren
 - Veranlassung durch Anreize: positive Konsequenzen, Selbstregulationsmechanismus: Standards für Bewertung eigener Handlungen
- **Milgram Experiment (1963)**
 - **Ziel:** Wie Bestrafung Gedächtnis beeinflusst
 - **Phase 1:** Vp ist „Lehrer“ ein stooge ist „Schüler“, bei Fehlern in Aufgabenbearbeitung Elektroschocks geben
 - **3 Gruppen:** stooge sehen, hören, sehen und hören
 - **AV:** Stromstärke des Schocks
 - **Ergebnisse:**
 - 2/3 der Vpn verabreichen 450V (höchste Stufe)
 - viele widersprachen, widersetzten sich aber nicht
 - blinder Gehorsam gegenüber der Autorität (Vl im weißen Kittel)
- **Stanford Prison Experiment: Zimbardo et al (1971)**
 - Gefängnissspiel zwischen Studenten (Gefangene und Wächter)
 - Mündet schon nach wenigen Stunden in Gewalt
 - Musste nach 6 Tagen abgebrochen werden
 - Gefangene unter erheblichem Stress, viele erlitten einen psychischen Zusammenbruch
 - Ergebnisse: 3 Gruppen / Typen von Wächtern
 - Beleg für spontane Aggression

Katharsis – Hypothese

- Katharsis im aristotelischen Sinne bedeutet Reinigung, geistig - seelische Läuterung.
- **Die Katharsis-Hypothese der Yale-Gruppe:**

- Ausführung der Aggression reduziert den von der Frustration erzeugten Aggressionsanreiz
- Bestreben, die gestörte Handlung fortzusetzen, bleibt bestehen jede Hemmung einer Aggression eine Frustration und führt zu einer weiteren Zunahme der Aggressionsbereitschaft

Furcht und Angst

Begriffsbestimmung

- Furcht: Auslöser bekannt
- Angst: Auslöser ist unbekannt, oder allgemeiner Natur
- Beide kein Unterschied im emotionalen Erleben und der vegetativen Veränderungen
- Adaptive Funktion: Schutz vor Gefahr

Auslöser von Angst

- **natürliche Auslöser**
 - Affen ohne Erfahrung haben Angst vor Schlangen
 - Neuartige stark verfremdete Reize lösen auch beim Menschen Furcht aus (Fremdeln von Kleinkindern)
- **Erlernte Auslöser**
 - Klassische Konditionierung (der kleine Albert)
 - Funktioniert nicht bei allen Reizen gleich gut
 - Preparedness: biologisch vorbereitetes Lernen
 - Zwei Faktoren Theorie der Angst: Miller und Mowrer: Columbia- Obstruction Box

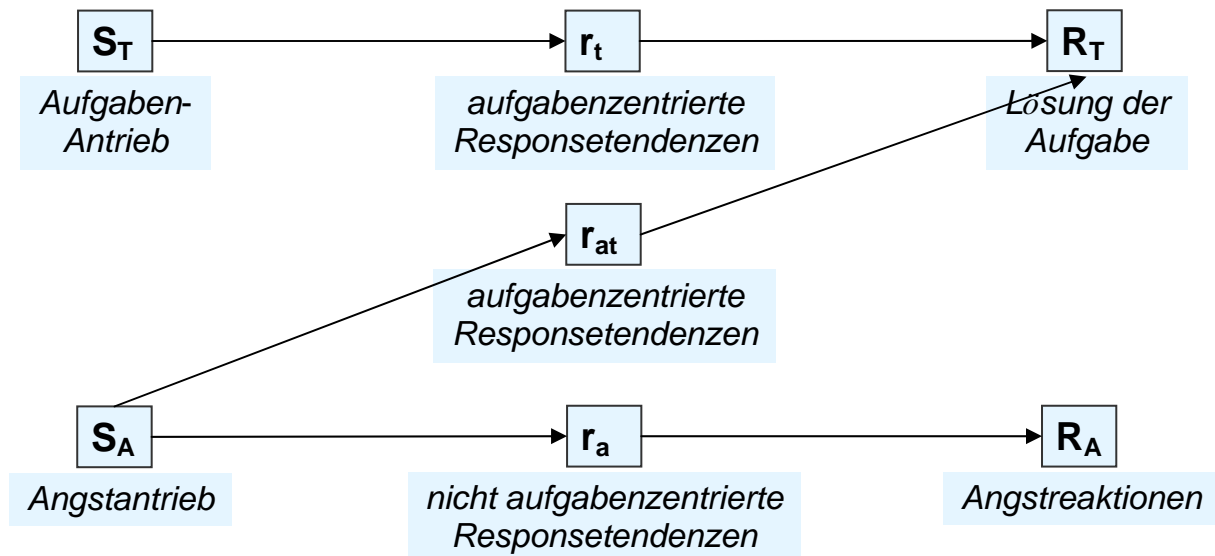
Ängstlichkeit als Motiv

- Erfassung von Ängstlichkeit mit Fragebögen (MAS, STAI)
- Probleme der Fragebögen:
 - Konnten Personen ihre Reaktionen in Gefahrensituationen angemessen beurteilen bzw. beobachten?
 - Wollten sie Reaktionen mitteilen oder antworten sie „sozial erwünscht“
 - Richtige Erinnerung an Verhalten?
- **Miller und Dollard (1950)**
 - Nachweis von Furcht und Angst als erlernter Antrieb
- **Taylor und Spence (1966)**
 - Angst und Lernen: hochängstlichen erbringen in einfachen Situationen, Niedrigängstlichen in schweren Situationen bessere Leistungen
- **Mandler und Sarason (1952)**
 - Prüfungsangst: löst gleichzeitig aufgabenorientierte und aufgabenirrelevante Reaktionstendenzen aus

Prüfungsangst

- **Mandler und Sarason (1952)**
 - Aufgabenerkennung (Intelligenztest oder Spiel) hat wesentlichen Einfluss auf Leistung
- **Mandler und Sarason (1952): Modell: Wirkung von Angst auf Leistung**

- In Prüfungssituationen werden zwei Triebe wirksam: Aufgabentrieb S_T (ruft Reaktion R_T zur Aufgabenbewältigung hervor) und Ängstlichkeitstrieb S_A (ruft zwei Reaktionen hervor: R_A : leistungsbezogenen, aufgabenirrelevante Reaktion und R_T : aufgabenbezogene Reaktion)
- Rat-Reaktionen werden erlernt, R_A -Reaktionen sind im Handlungsrepertoire und werden durch Generalisierung auf neue Aufgaben übertragen
- Hochhängstliche zeigen vermehrt R_A -Reaktionen, Niedrigängstliche R_T -Reaktionen



- hochhängstliche Personen haben eine höhere Aktivierung, schneiden daher in manchen Situationen besser ab
- **Empirische Evidenz: Sarason (1972)**
 - **UV1:** 5 Lernbedingungen
 - KG: kein Kommentar
 - Leistungsorientierung: Intelligenztest
 - Beruhigung
 - Motivierende Aufgabenorientierung
 - Aufgabenorientierung
 - Erfassung der Prüfungsangst mittels TAQ
 - **UV2:** hochhängstlich vs. Niedrigängstlich
 - **Ergebnisse:** HÄ unter Druck am schlechtesten aber in 4 besser als NÄ, NÄ bei Aufgabenorientierung schlechteste Ergebnisse, gute unter Druck
- **Zwei Komponenten leistungsmindernder Angst r_A (Heckhausen)**
 - Kognitiv: Selbstzweifel ($w = worry$): Inkompetenz, Versagensängste
 - Affektiv: Aufgeregtheit ($e = emotionality$): erhöhte Anspannung, Kontrollverlust
- **Interpretation: Aufmerksamkeitshypothese**
 - Unterschiedliche Aufmerksamkeitszentrierung
 - HÄ auf Umgebung, NÄ auf Aufgabe
 - Prüfungsangst besteht im vermehrten Auftreten selbstwertbezogener Gedanken, wenn eigene Fähigkeiten einer Fremdbewertung unterzogen werden

Angst in Konfliktsituationen

- **Experiment von Epstein und Fenz (1962)**
 - **Vpn:** Fallschirmsprungnovizen, KG (kein Sprung)
 - **Methode:** spezieller Wortassoziationstest

- **AV:** Aktivierungsmaß der Hautleitfähigkeit
- **Ergebnis:** am Sprungtag steigt Angst mit Bedeutungsrelevanz der Wörter
- **Erklärung:**
 - Aufsuchen und Meidengradienten, gemessen da sie Aktivierung erzeugen
 - Netto-Aufsuchen Tendenz: Differenz zwischen Aufsuchen und Meiden-Gradienten-Aktivierung
- **Zweites Experiment von Epstein (1962)**
 - **Vpn:** Springer mit unterschiedlicher Erfahrung
 - **Methode:** Wortassoziationstest
 - **AV:** Hautleitfähigkeit
 - **Ergebnisse:** Aktivierungsniveau verschiebt sich bei erfahrenen Springern, haben Strategien um Angst zu reduzieren
- **Dritte Untersuchung: Fenz und Epstein (1967)**
 - Drei physiologische Maße: Hautleitfähigkeit, EKG, Atemfrequenz
 - Mehrere Messungen am Sprungtag
 - **Vpn:** erfahrene vs. Unerfahrenen Springer
 - **Ergebnisse:**
 - Bei erfahrenen Springern unterliegt Atmung der willentlichen Kontrolle, kognitive Strategien zur Beruhigung
 - Anstieg der Angst bei erfahrenen Springen geringer
- **Fazit weiterer Studien:** Anwendung von Kontrolltechniken gelingt nur, wenn Springer Selbstvertrauen in die eigene Sprung – Kompetenz haben

Ängstlichkeit als Bewertungs- und Verhaltensdisposition

- **Dispositions- und Zustandsangst**
 - **Catell und Scheier (1961)**
 - **Disposition:** stabiles, über Zeit und Situation hinweg generalisiertes Persönlichkeitsmerkmal
 - **Zustand:** aktueller, situativ angeregter Zustand in verschiedenen Situationen unterschiedlich
 - **Prozessmodell der Angst von Spiegelberger**
 - **Zustandsangst:** subjektive Wahrnehmung von Besorgnis- und Spannungsgefühlen → Aktivierung des autonomen Nervensystems
 - **Dispositionsangst:** Motiv, das Individuum prädispositioniert viele neutrale Situationen als bedrohlich zu erleben und mit unangemessener Zustandsangst zu reagieren

Furcht als erworbener Antrieb

- **Experiment von Miller (1948): Erweiterung des Triebkonzeptes**
 - Zum Problem, das Verhalten auch in Abwesenheit primärer Bedürfniszustände auftritt (→ erlernte Triebe)
 - **Fluchttraining:** Verabreichung von Schocks in weißer Kammer, Tiere lernen Flucht in schwarze Kammer, bevor der Schock verabreicht wird
 - **Extinktionsphase:** keine Schocks mehr, Fluchtverhalten persistiert
 - **Testphase:** Tür geschlossen (Blockierung des Fluchtweges) und öffnet sich nur beim Drehen einer Walze, was die meisten Tiere ohne die motivierende Wirkung weiterer Schocks lernen

- **Interpretation:** Lernen in Testphase muss durch triebartige Kraft motiviert sein (→ Furcht als erlernter Trieb)

Theorie von Lazarus

- **Experiment:**
 - Studienanfänger mit schlechtem Schulabschluss reagieren mit Leistungsverschlechterung bei Stressreizen
 - Studienanfänger mit gutem Schulabschluss reagieren mit Leistungsverbesserung auf Stress
- **Ergebnis** stellt behavioristische Erklärung von Stress in Frage, denn Verhalten der Vp war nicht von der Situation abhängig
- Man muss bestimmte nicht-beobachtbare Prozesse auf Seiten der Person anzunehmen, die zwischen dem Reiz und der Reaktion vermitteln
- Vermittelnde Prozesse liegend in der Bewertung eines Ereignisses hinsichtlich seiner Bedeutung für das eigene Wohlergehen
 - Bei Bedrohung für das eigene Wohlergehen tritt Stress auf
 - Person befürchtet dass Wünsche nicht erfüllt werden, Ziele nicht erreicht und allgemeine Motive nicht befriedigt werden können
 - Grad der Bedrohung hängt mit der Wichtigkeit des persönlichen Motivs zusammen

Hunger und Durst

- alle Lebewesen für Aufrechterhaltung des Stoffwechsels zur Nahrungsaufnahme gezwungen
- beim Menschen durch regionale Gewohnheiten und Sitten geprägt
- Hunger tritt bei uns kaum auf, schon lange vorher gegessen
- Wenn lange andauernd Streben und Denken dadurch bestimmt

Faktoren des Essverhaltens

- **Theorien der Regulation der Nahrungsaufnahme**
 - Wodurch wird Essen ausgelöst, aufrecht erhalten und beendet?
 - Welche Bedingungen steuern die Auswahl der Speisen?
- **Hunger, Appetit, Sättigung**
 - Wahrnehmungssignale, die Start- bzw. Stoppsignale darstellen
 - Hunger operational definiert: Länge der vorangegangenen Fastenperiode
- **Organismische Bedingungsfaktoren:**
 - Wo entstehen Hunger und Sättigungssignale im Körper?
 - Auf welchem Weg erfolgt die Informationsübertragung von den Rezeptoren zu den zentralen integrierenden Mechanismen im ZNS?
- **Periphere Faktoren:**
 - **Orale Faktoren:** schmecken, riechen, testen, Temperatur feststellen
 - Generell gilt für Lebewesen bei der Geburt
 - Präferenz für süß, salzig, Milchprodukte
 - Meiden von bitter (oft giftig)
 - Geschmack dient:

- Identifikation der Nahrung
- Affektive und hedonistische Wirkungen dienen auch Kontrolle und Regulation der langfristigen Nahrungsaufnahme
- **Viscerale Faktoren:** nach Passieren der Speiseröhre gelangt Nahrung in Magen – Darm – Trakt
 - Welche Signale dienen als Hunger- bzw. Sättigungssignale
 - Magenausdehnung (Druck auf Magenwände)
 - Nährstoffe (Glucose) im Zwölffingerdarm
 - Hormonale Signale (z.B. Cholezystokinin → Sättigungseffekt)
- **Postresorptive Faktoren**
 - Verschiedene Annahmen:
 - Blutglucosegehalt: Infusion bewirkt keine deutlichen Sättigungseffekte
 - Ausmaß in dem Glucose in Hirnzellen genutzt wird: Infusion in Hypothalamus bewirkt keine deutlichen Sättigungseffekte
 - Glucoserezeptoren in Leber: teilweise bestätigt! Entscheidend ist der kalorische Fluss durch die Leber, Infos werden über Nervenbahnen an ZNS weitergegeben

Externalitätshypothese von Schachter

- **Annahme:** Übergewichtige nehmen interne Sättigungssignale nicht wahr, lassen sich von den äußeren Faktoren leiten
- **Studie:** Bewertung von Gebäckgeschmack
- **UV1:** satt vs. Nüchtern (hungrig)
- **UV2:** Übergewichtig vs. Normalgewichtig
- **UV3:** starke Angst vs. Geringe Angst (Stromstoß)
- **AV:** Anzahl der gegessenen Kekse
- **Ergebnis:** Übergewichtige essen gleich viele Kekse, Normale mehr, wenn sie hungrig sind. Bei Angstmanipulation essen Normale bei starker Angst weniger, bei geringer Angst mehr
- **Aber:** alle essen mehr, wenn sie glaube, dass es „Zeit“ zum Essen ist
- Alle essen mehr, wenn die Nahrung gut sichtbar ist

Schachter: Trickuhr – Experiment (1968)

- bei manipulierten Zeitabständen aßen Fettleibige mehr, wenn sie glaubten, dass der Essenszeitpunkt überschritten ist, als wenn sie annahmen, vor der Zeit zu essen

Nisbett: Eiscreme Experiment (1968)

- Untergewichtige sprechen eher auf interne Reize an, Übergewichtige eher auf externe
- **Studie:** Effekt des Geschmacks auf Menge der konsumierten Nahrung, Zusammenhang zwischen Körpergewicht und Menge der Nahrung
- **Ergebnis:**
 - Untergewichtige: Menge relativ unbeeinflusst von Bewertung
 - Übergewichtige: Menge hängt von subjektiver Bewertung ab

Kritik an der Externalitätshypothese

- zu simpel und allgemein formuliert, berücksichtigt nicht weitere wichtige Faktoren des Essverhaltens (z.B. genetisch oder kulturell)

Weitere Faktoren, die das Essverhalten beeinflussen

- **Soziale Faktoren:**
 - o Anwesenheit anderer Personen
 - o Sozioökonomischer Status (unter: eher übergewichtig, oben: Schlankheitsideal)
- **Lernfaktoren (Bandura)**
 - o Modelllernen: Film, Spinat essen
 - o Biologisch vorbereitetes Lernen: Nahrungsaufnahme und krank werden verknüpfen

Beispiel einer Essstörung: Adipositas

- beträchtliches Übergewicht, wenn Anteil des Fettgewebes am Körpergewicht höher als normal
- **Problem:** Bestimmung des Fettanteils, meist nur Übergewicht gemessen
- **Suche nach Ursachen**
 - o Suche nach Persönlichkeitsfaktoren: keinen Erfolg
 - o Unterschiede im Essverhalten: Übergewichtige essen mehr, aber geringe empirische Evidenz (Trickteller)
 - o Genetische Disposition: Belege von eineiigen Zwillingen

Set-Point Theorie: Nisbett (1972):

- Fettleibige befinden sich in einem Zustand permanenten Hungers, weil sie ständig versuchen ihr Gewicht unter einem bestimmten Wert zu halten, der aber biologisch festgelegt ist: der Set-Point → restrained eater
- Set-Point (Sollgröße) wird bestimmt durch Anzahl der Fettzellen, die durch Vererbung festgelegt ist
- Sozialer Druck veranlasst dazu Gewicht unter dem Set-Point zu stabilisieren
- Ständiges Diäthalten führt zu chronischer Deprivation, die die Reaktionsbereitschaft externen Nahrungsreizen gegenüber steigert

- **Studie von Herman und Mack (1975)**
 - o Über- und Normalgewichtige unterscheiden sich darin, wie weit sie unter ihrem Set-Point liegen
 - o Tendenz zum Überessen durch sozialen Druck eingeschränkt (gezügelter Esser)
 - o **Enthemmeffekt:** ungeplante Vormahlzeit, 0-2 Milchshakes
 - o **Aufgabe:** Eisgeschmack beurteilen (Menge egal)
 - o **Ergebnis:**
 - Wenig gezügelte Esser: je mehr Milchshake, desto weniger Eis
 - Stark gezügelte Esser: je mehr Milchshake, desto mehr Eis
 - o „Alles – oder – Nichts“- Einstellung, durch erzwungenen Fehltritt Kognitionen wie „jetzt ist es auch egal“

Therapie Adipositas

- Steigerung der körperlichen Aktivität (Set-Point senken)
- Fertigkeiten lernen, um Gewicht dauerhaft unter Set-Point zu halten, selbstkontrolliertes Essverhalten
- Verringerung des Fettanteils in der Nahrung, mehr Kohlenhydrate

Neugier

- **Definition:** Neugier bezeichnet das Streben von Menschen oder Tieren nach Neuem und Unbekanntem
- Beim Menschen hat die Neugier einen Forschungs- oder verstandesmäßigen Anteil und gleichzeitig einen emotionalen bzw. motivierenden Anteil. Der erstere in seiner reinsten Form wird meistens Wissbegierde genannt.
- **Formen von Neugier:**
 - o **Spezifisch**
 - Ausgelöst durch: neue, komplexe objektiv unsichere Reizsituationen
 - o **Diversiv**
 - Ausgelöst durch Monotonie (Reizarmut)
- **Funktion von Neugier:**
 - o Belohnung
 - o Reduktion von Unsicherheit
 - o Aktivitätssteigerung auf ein angenehmes Niveau
- **Berlyne (1974):**
 - o der (tier-)experimentelle Studien durchgeführt hat
 - o Frage: Welche situativen Bedingungen rufen Neugier hervor?
 - o **Ergebnis:** 4 Aspekte
 - Neuartigkeit
 - Komplexität
 - Ungewissheit
 - Zweideutigkeit
 - Überraschung

Sexualität

- Sexualität gilt in weiten Teilen unserer Gesellschaft als die "schönste Sache der Welt", oder doch zumindest als "schönste Nebensache der Welt"
- Sexuelle Erlebnisse sind, motivationspsychologisch gesprochen, emotional extrem positiv.
- Dass Sexualität sich evolutionär entwickelt hat, um Fortpflanzung zu ermöglichen, wird als "ultimate Ursache" bezeichnet, während das subjektiv positive Erleben, das selbst rationalste Menschen immer noch zum Sex antreibt, ja geradezu "versklavt", als "proximate Ursache" benannt wird.
- Erstens ist es nicht zwingend notwendig, dass ein biologisch sinnvoller Vorgang den Lebewesen auch Spaß macht. Der Lidschlagreflex ist sehr sinnvoll, macht uns aber keinen Spaß, verschafft uns keine Lust.
- **Was zeichnet das Sexualmotiv bzw. das Sexualverhalten aus?**
 - o Ganz allgemein kann man sagen, daß beides beim Menschen fundamental von kulturellen, historisch sich wandelnden **Normen** abhängt.
 - o Manche Menschen zeigen kein Sexualverhalten, weil kirchliche Normen es ihnen verbieten.
 - o Ob man bei diesen dann noch von einem Sexualmotiv sprechen kann, ist Ansichtssache. Viele Menschen verinnerlichen zumindest die Norm, daß bestimmte Formen der Sexualität "nicht sein dürfen", allen voran Selbstbefriedigung, Inzest, Gruppensex, Sex mit Fremden etc. etc.
- **Situative Anreizbedingungen**
 - o Werden wir aber etwas konkreter: Was sind situative Anreizbedingungen für Sexualverhalten?

- Bei Tieren finden wir häufig einen angeborenen Auslösemechanismus. Ganz bestimmte Reize, häufig olfaktorischer, aber auch visueller und akustischer Art, führen zu einem meist sehr standardisiert ablaufenden "rituellen Tanz" zwischen Männchen und Weibchen.
- Bei Menschen verläuft es, wie oben schon angedeutet, bei weitem nicht so "durchgeplant" ab. Zwar gibt es bestimmte Sitten und Gebräuche - z.B. wird ein Paar mit größerer Wahrscheinlichkeit im Bett Sex haben als auf dem Küchentisch - aber ausgeschlossen ist nichts, ganz im Gegenteil, oft ist das Ungewohnte besonders reizvoll.
- Durch welche Reize werden Menschen erregt, d.h. zu Sex motiviert?
 - Hier hat sich interessanterweise gezeigt, daß - neben der visuellen Darbietung von nackten und/oder geschlechtsverkehrenden Menschen - sich auch allein die **Vorstellung erotischer Szenen** eignet, ja sogar die stärkste sexuelle Erregung auslöst.
 - Inwieweit Duftstoffe bei der Erregung (oder auch Partnerwahl) eine Rolle spielen, ist noch nicht eindeutig geklärt.
 - Ein wichtiger auslösender Reiz könnte auch die **wahrgenommene Erregung** sein. Aus der Emotionspsychologie ist die Studie von Valins (1966) bekannt, in der männliche Probanden sich von (falschen) Rückmeldungen über ihre Herzrate bei der Attraktivitätsbeurteilung von halbnackten Frauen beeinflussen ließen.
 - Wahrgenommene Erregung könnte also ein für Sexualverhalten motivierender Faktor sein.
- Was die **Partnerwahl** betrifft, so gibt es beim Menschen auch hier keine festen Regeln.
- **Interindividuelle Unterschiede**
 - Das Sexualmotiv ist wohl - neben Hunger - das Motiv, bei dem die biologischen Grundlagen am besten erforscht sind und auch subjektiv am deutlichsten ins Auge fallen. Weshalb finden wir aber bei diesem Motiv eine große Variationsbreite zwischen den Individuen?
 - Eine Antwort haben wir oben schon gegeben: Verschiedene Individuen glauben an verschiedene Normsysteme.
 - **lerntheoretischen Perspektive:** demnach besitzt der Mensch die biologisch determinierte Fähigkeit, durch sexuelles Verhalten ein großes Maß an Befriedigung zu erreichen; diese Befriedigung fungiert als sehr mächtiger Verstärker