

Weder die Autoren/innen, noch die Fachschaft Psychologie übernimmt irgendwelche Verantwortung für dieses Skript.

Das Skript soll nicht die Lektüre der Prüfungsliteratur ersetzen.

Verbesserungen und Korrekturen bitte an fs-psycho@uni-koeln.de mailen.

Die Fachschaft dankt den AutorInnen im Namen aller Studierenden!

Zusammenfassung Heckhausen: Motivation

**Constanze Harde
2000**

Erst erfolgt die Zusammenfassung der wichtigsten Punkte der Kapitel und im Anschluss erfolgt dann die Beantwortung der Frage, bei der ich auch das Internet-Skript miteinbezogen habe....

Motivationsforschung: Probleme und Sichtweisen

⇒ Das Leben des Menschen ist ein nicht abreißender Strom von Aktivitäten. Dazu zählen vierlei Arten von Handlungen und Mitteilungen, als auch Erleben, geistige Aktivität, Wahrnehmungen; Gedanken und Gefühle. Geht man von diesem Aktivitätsstrom aus, stellt sich die Motivationspsychologie Fragen, die sich auf solche Aktivitäten beziehen, die ein angestrebtes Ziel erkennen lassen.

⇒ Der Motivationsforschung geht es darum, solche Aktivitätseinheiten im Hinblick auf ihr „Wozu“ zu erklären.

Sie stellt sich nicht die Frage nach der Organisation von Aktivitätseinheiten, wie z.B. Schritte und Prozesse, da diese sog. Organisation das „Wozu“ nicht erklären kann, eher das „Wozu“ die Organisation.

Alltagserfahrung und drei Problemgebiete S.1

Motivationsfragen wollen also herausfinden, zu welchem Zweck jemand eine Handlung ausführt. Es gibt drei Anlässe, die uns leicht nach dem „Wozu“ fragen lassen.

a) Wir fragen uns nach der Motivation, wenn ein Individuum anders handelt als die anderen, oder als es die meisten tun würden.

(BSP: ist ein Schüler in der Schule und in seiner Freizeit leichter zu motivieren als die meisten seiner Mitschüler.)

Bei solchen individuellen Abweichungen handelt es sich um stabile personengebundene Eigenarten im Sinne von überdauernden, das Individuum charakterisierende Wertungsdispositionen. Dies sind die sog. MOTIVE.

Motive sind überdauernde Wertdimensionen

Jedes Motiv unterscheidet sich hinsichtlich einer ihm eigenen Inhaltsklasse von Handlungszielen. (z.B. Leistung, Aggression)

Die Motivationspsych. knüpft noch weitere Fragen an den Motivationsbegriff, wie z.B. wieviel versch. Motive es gibt und wie sich diese diagnostizieren oder klassifizieren lassen. Sind Motive universell oder sind sie kulturbedingt? Sind Motive angeboren oder sind sie erlernt?

b) Die zweite Art des Anlasses bezieht sich auf die Macht, die manchmal die Situation auszuüben scheint, in dem sie das Handeln wie durch Druck und Zug zu lenken scheint. Bei diesem Motivationskonzept wird die Ursache des Verhaltens *außerhalb* des Organismus gesehen, daher auch Zugtheorie genannt. Man wird von etwas angezogen. (siehe auch Herkner S.61f).

(Im Gegensatz zu der Stoßtheorie, die die Ursache des Verhaltens *im* Organismus annimmt. Man wird von etwas getrieben.)

(BSP für Zugtheorie: Wer hat den Mord in einem Krimi begangen, wer hatte ein „Motiv“ dafür? Wen haben die Realisierungen eines bestimmten Zieles (z.B Geld, Eifersucht) dazu „gezogen“?)

Alles, was in Situationen einem Menschen Positives oder auch Negatives verheißt, wird als „Anreiz“ bezeichnet

Situationen = Anreize mit Aufforderungscharakter

Aufforderungscharakter für eine entsprechende Handlung, die die Wahrscheinlichkeit der Realisierung, von etwas, dass einem wichtig ist erhöht oder auch sichert.

Wichtig demnach ist:

- 1) der Wert dessen, was man realisieren möchte
- 2) die Erwartung (Wahrscheinlichkeit), mit der man dies zu Wege bringen will.

Zweckrational ist etwas dann, wenn die wahrscheinlichen Folgen einer Handlung in solchen Ereignissen oder Zuständen bestehen, die dem Handelnden erstrebenswert erscheinen.

Dies ist der große Bereich der sog. Wert-Erwartungsmodelle, die man zur Erklärung von Entscheidungen zwischen Handlungsalternativen herangezogen hat(z.B Risiko-Wahl-Modell von Attkinson, 1957).

FAZIT:

Bei der zweiten Art des Anlasses haben wir es damit zu tun, dass außergewöhnliche Situationen außergewöhnliche Handlungen veranlassen, die sich als zweckrational erweisen und mit einer Wechselwirkung zwischen Determinanten, die man teils auf der Seite der Situation und teils auf der lokalisieren kann. Personen-Situations-Interaktion.

Motivation ist eine momentane Gerichtetheit auf ein Handlungsziel, eine Motivationstendenz, zu deren Erklärung man nicht nur die Situation oder die Person heranziehen darf, sondern beides als interagierend verstehen muss.

c) Die dritte Art von Anlässen für Motivationsfragen bezieht sich darauf, wie es zum Handeln kommt.

Damit sind die Prozesse vor und nach der Intentionsbildung und während der Handlung angesprochen. Wenn es nach dem ersten Stadium der Motivation genügend Grund gibt, durch eigene Handlungen die Realisierung des Erwünschten zu versuchen, dann kommt es zur Intentionsbildung, zum „Willensakt“. Sobald sich dann die Gelegenheit ergibt kommt es zum Handeln bis hin zur Zielerreichung.

Diese drei Anlässe entsprechen den drei Problemgebieten der Motivationspsy.:

(1) des Motivs

(2) der Motivation

(3) der Volition (Bildung der Intention und die postintentionalen Phasen vor und nach der Handlung)

Arten naiver Verhaltensklärung S.4,5,6

Verhaltensklärungen auf:

⇒ den ersten Blick: man erklärt durch die Person

⇒ den zweiten Blick: man erklärt durch die Situation

⇒ den dritten Blick: man erklärt durch die Interaktion von Person und Situation(am häufigsten)

⇒ den vierten Blick: man erklärt, warum ein Handeln nicht erfolgt.

Zum Vierten Blick:

Ein bestimmtes Handeln erfolgt nicht, weil es an Realisierungsmöglichkeiten mangelt, oder weil die Gegebenheiten der Umwelt nicht zur Entfaltung bestimmter Handlungen geeignet sind.(BSPW. Kulturelle Umstände, die den einen Handeln ermöglichen und den anderen nicht, wie z.B. Bildung)

Das Konsistenzparadox S.6

Von Bem und Allen (1974) so bezeichnet.

Paradox deswegen, da man von sich und anderen Personen denkt, dass sie sich konsistent, also immer gleichbleibend verhalten, dies aber nicht so ist

.

Forschungen aus der Differentiellen Psy:

Hartshorne und May (1928, 1929) haben einen Versuch gemacht und Hunderte von Kindern in versch. Situationen gebracht, in den man mogeln und täuschen kann. Es

stellte sich heraus, dass die Kinder mal mogelten und mal nicht, dass sie also keinesfalls konsistentes Verhalten durchweg zeigten. Die Situationen waren immer anders (mal das eine Fach, mal das andere) und so waren auch die Handlungsweisen immer unterschiedlich. „Nomothetischer Fallstrick“.

FAZIT:

Die Folgen sind wichtig, die das Handeln haben wird, um eine Äquivalenzklasse aufzustellen zu können. Äquivalent ist, was „äquifinal ist.

Nur innerhalb persönlicher Äquivalenzklassen für Situationen und Handlungen kann man Konsistenz des individuellen Verhaltens erwarten.

(BSP: Ein Schüler mogelt nur in Mathe, da nur hier sich seine Note erheblich verbessern lässt).

UND:

Diese Äquivalenzklassen müssen aufeinander beziehbar sein.

(BSP:Matheunterricht nicht gleich Sportwettkampf).

UND:

Die Äquivalenzklassen müssen durch die Erwartungen, Erwünschtes zu erreichen oder Unerwünschtes zu vermeiden zusammengehalten werden können.

Personenspezifisches Verhalten S.8

Mögliche Ursachen für Unterschiede zwischen den Äquivalenzklassen:

- 1) untersch. Motivhierarchie, d.h., dem einen ist Ehrlichkeit wichtig, dem anderen nicht so sehr.
- 2) versch. Verhaltensweisen zur Erreichung eines Zieles(Ziel ist Zuneigung und die kann ich auf versch. Weise erlangen).

Hier Bezug zu Kelley (Attributionswürfel) Herkner S.286+ Heckhausen S.8f

⇒Personenattribution (Ursache wird in einer stabilen Eigenschaft einer Person gesehen)

⇒Stimulusattribution (Ursache wird in einer relativ stabilen Eigenschaft eines Reizes gesehen)

⇒Umständeattribution (Ursache wird in einem Zusammentreffen besonderer Umstände gesehen)

⇒Das Kovariationsprinzip:

⇒ besagt, dass ein Ereignis oder eine Handlung auf diejenigen möglichen Ursachen zurückgeführt wird, mit denen es über die Zeit kovariiert –also zeitgleich auftritt (Ursache ist immer dann vorhanden, wenn auch das Ereignis auftritt).

Dieses Kovariationsprinzip ist nur anwendbar, wenn außer dem Ereignis noch weitere Informationen bezüglich Konsensus, Distinktheit und Konsistenz vorliegen.

⇒Konsensus

Konsensusverhalten bezieht sich auf das Verhalten anderer Personen.

Hoher Konsensus: Viele Personen verhalten sich so wie die eine

Niedriger Konsensus: Wenige Personen verhalten sich so wie die eine.

Je geringer der Konsensus ist, desto mehr schreibt man der Person die Ursache zu und nicht den Umständen (Bsp: Loben die meisten Menschen die Schönheit von Frau B. oder nur wenige)? Wenn nur wenige, dann findet wohl nur dieser eine Mann(sein persönlicher Geschmack) die Frau hübsch.

⇒Distinktheit

Distinktheit bezieht sich auf das Verhalten über versch. Situationen hinweg, also die Situationsangepaßtheit.

Hohe Distinktheit: Die Person macht das nur in einer bestimmten Situation

Niedrige Distinktheit: Die Person macht das immer in allen Situationen

(Bsp: Macht er allen Frauen Komplimente oder nur Frau B.?)

⇒Konsistenz

Die Konsistenz bezeichnet die Übereinstimmung des Verhaltens bei wiederkehrenden Gelegenheiten, also einen Vergleich über versch. Zeitpunkte hinweg.

Hohe Konsistenz: Die Person hat sich schon immer und ewig so verhalten.

Niedrige Konsistenz: Die Person verhält sich nur dieses Mal so.(Bsp: Hat sich die Person schon immer so verhalten, schon immer viele Komplimente gemacht, oder nur dieses Mal?)

⇒Personenattribution

wenn: geringer Konsensus (nur wenige andere verhalten sich so), niedrige Distinktheit (derjenige macht das in jeder Situation so) und hohe Konsistenz (derjenige hat das schon sein Leben lang gemacht). zusammenkommen.

Geringer Konsensus+ niedrige Distinktheit+ hohe Konsistenz= Personenattribution

Dann ist die Person Ursache für das Verhalten

⇒Stimulusattribution

wenn: hoher Konsensus (viele verhalten sich auch so), hohe Distinktheit (derjenige macht das nur in dieser bestimmten Situation) und hohe Konsistenz (derjenige hat sich schon immer und ewig so verhalten) zusammenkommen.

Hoher Konsensus+ hohe Distinktheit+ hohe Konsistenz= Stimulusattribution

Dann ist der Reiz Ursache für das Verhalten.

⇒Umständeattribution

wenn: niedriger Konsensus (wenige verhalten sich so), hohe Distinktheit (derjenige macht das nur in dieser bestimmten Situation) und niedrige Konsistenz (derjenige verhält sich nur dieses Mal so)

Niedriger Konsensus+ hohe Distinktheit+ niedrige Konsistenz= Umständeattribution

Dann sind die Umstände Ursache für das Verhalten.

Zurück zu Heckhausen:

Die Dimension der Distinktheit ist für das Konsistenzparadoxon verantwortlich, nämlich insofern, als dass jemand als inkonsistent gilt, wenn er hoch distinkt, also hoch sensibel und anders jeweils auf die unterschiedlichen Situationen reagiert.

FAZIT nach Heckhausen:

Konsistenz darf nicht auf mangelnde Distinktheit (nicht nur schauen, ob ein Verhalten über versch. Situationen hinweg vergleichbar ist) zurückgeführt werden, sondern darf nur innerhalb der ganz persönlichen Äquivalenzklassen mit ganz persönlichen äquifinalen Handlungsfolgen als definierbar gelten. Nach Heckhausen Def. Konsistenz= Übereinstimmung in versch. Situationen+ über aufeinanderfolgende Zeitpunkte hinweg+ stabile Unterschiede des Verhaltens.

FRAGE NR.27

27) Wie kann man Motiv, Motivation und Volition voneinander abgrenzen? Verdeutlichen sie das an Beispielen aus dem Alltagshandeln.S.9-16, TP

Motiv S.9

⇒„Motiv“ ist kein Begriff, der etwas beschreiben soll, sondern einer, der etwas erklären soll.

⇒Motive werden als überdauernde Wertedispositionen aufgefasst

⇒Diese Wertungsdispositionen sind höherer Art, d.h. sie sind nicht entscheidend für die Aufrechterhaltung der Funktionen des Organismus. Sie unterliegen einer Sozialisation und somit den sozialen Normen.

⇒Motive sollten auf möglichst hohem Abstraktionsniveau als eine Inhaltsklasse von Handlungszielen umschrieben werden, die zugleich unverwechselbare Besonderheiten besitzen (das Leistungsmotiv z.B. wird mit der Inhaltsklasse von Handlungszielen umschrieben, für deren Handelnden ein Maßstab an Tüchtigkeit wichtig ist.)

⇒Ein Motiv kann große Unterschiede in seiner Bedeutung für das Individuum haben und über eine große Umfangsbreite verfügen. Unter dem Begriff des Motivs werden auch alle anderen Parameter der individuellen Unterschiede zusammengefasst.

⇒Das Motiv bleibt also ein rein hypothetisches Konstrukt, d.h. etwas Ausgedachtes nicht wirklich Beobachtbares (...das Konstrukt ist demnach nur durch seinen Erklärungswert von Befunden nützlich).

BSP: Motiv:

Ausdauer und Interesse an einer Sportart kann dazu führen, dass jemand einen großen Teil seiner Freizeit, mit intensivem Training verbringt. Diese Ausdauer, sowie das Interesse an Sport können als stabile, andauernde Wertedispositionen verstanden werden, als Indiz für ein Leistungsmotiv.

Motivation S.10

⇒Motivation ist in der Psychologie ein Sammelbegriff für viererlei Prozesse und Effekte, deren gemeinsamer Kern darin besteht, dass ein Lebewesen sein Verhalten um der erwarteten Folgen willen auswählt und hinsichtlich Richtung und Energieaufwand steuert.

Der Motivationsprozess ist handlungsvorbereitend.

Motivationsprozesse sind realitätsorientiert.

⇒Motivationsprozesse umfassen also das, was wir als Person-Situations-Interaktion erörtern haben.

⇒Man kann den Motivationsprozess als einen „kognitiven Elaborationsprozess“ mit emotionalen Anteilen auffassen, der mehr oder weniger stark auf einen bestimmten Abschluss drängt.

⇒Dabei gibt es die sog. „Fazit-Tendenz“, die besagt, dass man mit der Zeit eine wachsende Ungeduld spürt, den Prozess zum Abschluss bringen zu wollen.

⇒Wenn es um alternative Handlungsmöglichkeiten wie bei Entscheidungen geht, so wird nur die *stärkste* resultierende Motivationstendenz handlungswirksam. Es können aber trotzdem noch unausgeführte, manchmal auch unterbrochene oder unerledigte Motivationstendenzen stehen bleiben.

BSP: Motivation:

Der Motivationsprozess ist handlungsvorbereitend (kognitiv und emotional) und realitätsorientiert, daher könnte man das oben genannte Beispiel fortsetzen und sich

vorstellen, dass der Sportler, der die Sportart bisher nur als Hobby betrieben hat, jetzt aufgrund von guten Leistungen das Angebot bekommt, professioneller zu trainieren, sogar mit Stipendium. Diese Entscheidung erfordert von ihm sehr viel Abwägen der Vor- und Nachteile und er wird weiterhin viel trainieren, sich gut informieren, klärende Gespräche führen usw..(Motivation zum Mehr-Trainieren, Informieren, Nachdenken, Zweifeln usw.) Wenn ihn die Vorteile überzeugen, wird er das Stipendium annehmen.

(Intentionsbildung) und Volition S.12

⇒Die Prozesse, die entscheiden, welche Motivationstendenzen überhaupt realisiert werden sollen, werden Volitionen genannt. Bei der Volition geht es darum die Realisierung der Handlung planend vorzubereiten. Es geht um das Ergreifen und Herbeiführen von geeigneten Gelegenheiten und um passende Ausführungsschritte. Konkurrierende Intentionen werden zurückgehalten. Volitionsprozesse suchen die gebildete Intention im Handeln zu initiieren und zu realisieren.

⇒Eine Motivationstendenz genügt noch nicht, um das entsprechende Handlungsziel verbindlich zu machen, die Tendenz muss noch den Charakter einer Handlungsabsicht gewinnen.

⇒Es muss sich noch eine Intention bilden.

⇒Es erreichen nicht alle Motivationstendenzen Intentionsstatus, daher muss es einen eigenen vermittelnden Prozess geben, der den Übergang von Motivations- zu Volitionsprozessen regelt.

⇒Erst geschieht die Intentionsbildung, dann die Handlungsinitiierung.

Bei der Intentionsbildung erfolgt eine Elaboration der wichtigsten Aspekte von Wünschbarkeit und Realisierbarkeit, sowie ein Akt der inneren Zustimmung.

Die Handlungsinitiierung wird deshalb manchmal zum Problem, da es viele Intentionen gibt, die realisiert werden wollen. Aber es lässt sich zur gleichen Zeit immer nur eine Intention realisieren.

(Intention: „ich will gleich aufstehen“, Initiierung: Wann stehe ich nun auf - Zeitpunkt der Umsetzung der Intention. Intention alleine reicht nicht aus)

⇒Motivationsprozesse sind realitätsorientiert, Volitionsprozesse sind realisierungsorientiert. Motivation ist präintentional, Volition postintentional.

⇒Mit wachsender Dauer der Abwägungen, also der Elaborationsprozesse steigt die Fazit-Tendenz.

BSP: Volition:

Volitionsprozesse sind realisierungsorientiert.

Der Entschluss muss nun in die Tat umgesetzt werden und andere konkurrierende Intentionen müssen ausgeschaltet werden. Der talentierte Sportler hat nun den Entschluss gefasst, das Stipendium anzunehmen und sorgt nun dafür, dass der Zeitpunkt zum Beginn des neuen Lebensabschnittes gut gewählt ist, z. B. gut mit der Schule zu vereinbaren ist. Er wird einen Zeitplan aufstellen, Verträge mit dem Sponsor

machen, den Freundeskreis informieren und eventuelle andere Alternativen, wie z.B. einen anderen Sponsor oder eine andere Berufsausbildung ablehnen.

Entwicklungslinien der Motivationsforschung S.19

⇒Auch über die Motivationsforschung kann man behaupten: "Sie hat eine lange Vergangenheit, aber eine kurze Geschichte."

Noch um die Jahrhundertwende bezogen sich die Motivationsprobleme im wesentlichen auf den Willensakt und die Willenshandlung. Motive wurden nur als Begründungen angesehen.

⇒1936 erschien das erste Buch, das `Motivation` im Titel trug: P.T. Young`S: „Motivation and Behaviour“
Bedürfnisse und Tendenzen rückten ins Blickfeld.

⇒Gegenwärtig ist die Motivationsforschung noch weit davon entfernt ein einheitliches Forschungsfeld zu sein.Daher ist es wichtig, die verschiedenen geschichtlichen Linien zu erkennen.

Die Generation der Pioniere S.20

⇒Folgendes war die früheste Annahme zu Zeiten der Philosophie und Religion: Der Mensch besitzt Vernunft, also handelt er vernünftig, das unterscheidet ihn vom Tier. Dagegen stand der hedonistische Ansatz, der Mensch handele nach dem Lustprinzip. Dieser Dualismus der Verhaltenserklärung brach mit Darwin`s Buch: "Ursprung der Arten" allmählich zusammen.

⇒Darwin`s drei Annahmen, die aus der Evolutionstheorie entwachsen aus:

dem biologisch-empirischen Determinismus:

a) Erklärungen für tierisches Verhalten müssen auch eine gewisse Gültigkeit für menschliches Verhalten haben. Es wurde nach Trieben und Instinkten Ausschau gehalten, die menschliches Verhalten in Bewegung setzen.

b) Menschliche Intelligenz ist nicht etwas Einmaliges, sondern ein Entwicklungsprodukt von Millionen von Jahren.

c) Innerhalb einer Art muss es stets Individuen geben, die etwas besser als die anderen für den Kampf ums Dasein ausgestattet sind. Dabei geht es um Besonderheiten in Körperbau und Verhalten.

Dadurch entstand ein Forschungsinteresse an den Unterschieden der Menschen.

Willenspsychologischer Problemstrang:

⇒ Seit den Schriften Platons und Aristoteles folgt man der Trias (drei) der psychologischen Sachverhalte und unterschied das Erkennen, Fühlen und Wollen.

⇒ Münsterberg sagte, dass das Wollen aus Muskelempfindungen bestehe, die den Bewegungen vorausgehen.

⇒ Radikale Ansicht des Wollensbegriffes: Mit den Prinzipien von Kausalität und Substanz erschienen Ich - Bewusstsein und das Wollen als Erklärungs begriffe verzichtbar, weil es sich in Wirklichkeit um Erfahrungs- und Assoziationsprodukte unseres Vorstellungslebens handelte.

⇒ Weniger radikal: waren die „heterogenetischen“ Willenstheorien. Sie leugneten die Phänomene des Wollens nicht, führten sie aber auf andere Erscheinungen und Sachverhalte zurück. Man kann von Gefühlstheorien des Willens sprechen oder von Vorstellungs-, Empfindungs- oder intellektualistischen Theorien sprechen.

Um die Jahrhundertwende favorisierten die meisten Psychologen diese heterogenetische Position. Man glaubte, den Grundelementen des Seelenlebens mit Hilfe der Introspektion auf die Spur zu kommen. Man musste sich nicht die Mühe mit dem Experimentieren machen.

⇒ Die intellektualistische Theorie (kognitive Theorie) wurde von dem Wundt Schüler Meumann vertreten, der sagte: „Der Wille ist nichts anderes als ein spezifischer Verlauf intellektueller Vorgänge, durch die sich unsere Zustimmung zu einem Ziele in Handlung umsetzt und mit denen das intellektuelle Seelenleben aus seiner reinen Innerlichkeit zur Einwirkung auf die Umgebung heraustritt.“ Der Handelnde ist selbst Urheber seiner Handlungen. Dies stellt einen sehr selbstverantwortlichen Ansatz dar.

Auch heute werden Motivationsprobleme bevorzugt in kognitivistischen Erklärungsmodellen behandelt.

⇒ Wundt: Für ihn war der Wille ein autogenetischer Sachverhalt. Alle Prozesse der Informationsverarbeitung, wie Aufmerksamkeit, Wahrnehmung und Gedächtnis, sind nach Wundt von Willenshandlungen geleitet.

⇒ Ach bewirkte große Aufregung mit einem seiner Experimente. Ach beschäftigte sich ausschließlich mit Volitionsprozessen und nicht mit Motivationsprozessen und prägte den Begriff der determinierten Tendenz

Es ging um einen Versuch zur Messung der Willensstärke. Es konkurrierte eine willentliche Tendenz (die Instruktion auszuführen) mit der Ausführungsgewohnheit (habit). Setzte sich die determinierte Tendenz, die neu instruierte Aufgabentätigkeit auszuführen, durch, so war das „assoziative Äquivalent“ erreicht. Die Willensstärke ist also größer als die erzeugte Assoziationsstärke. Es wurde erstmals der primäre Willensakt mit Ich-Bezug (ich will wirklich) berücksichtigt.

⇒ Lewin. (Berliner Schule/ Gestaltpsychologie). Ausschlaggebend war schließlich die einflussreiche Abhandlung Lewin`s (1926) über „Vorsatz, Wille und Bedürfnis“. Lewin bestritt die Möglichkeit, durch nachträgliche Willensakte die Stärke der Handlungstendenz zu steigern. Aus der eigentlichen Zielvorstellung der Intention hat er ein „Quasibedürfnis“ gemacht, das mit echten Bedürfnissen in Zusammenhang stehe. Damit wurden konkrete umschriebene Ziele einzelner Intentionen zu variabel

konkretisierbaren und generalisierbaren Motivationszielen. Es kam zu der langjährigen Kontroverse zwischen Ach und Lewin, die bis heute nicht ganz geklärt ist. Aus dem Volitionsproblem wurden Probleme der Motivation.

⇒Michotte und Prüm :Bewusstsein des Handelns wurde hier von den Autoren als wesentlichstes Merkmal der Willenshandlung angesehen.

Instinkttheoretischer Problemstrang

Instinkte sind angeboren, sie haben antreibende Funktion, sie enthalten in einer geordneten Abfolge prädisponierte Prozesse der Wahrnehmungsverarbeitung (kognitiv), der emotionalen Erregung (affektiv) und der motorischen Handlungsbereitschaft (konativ).

⇒James (1890) betonte die auslösenden Reizbedingungen, die aufgrund vorgegebener nervöser Strukturen im Lebewesen zu einem automatischen Verhaltensablauf führen, der weder vorheriges Lernen voraussetzt noch die Voraussicht eines zu erreichenden Zielzustandes zum Inhalt hat.

⇒Wundt blieb in seiner Auffassung des Instinkt Begriffes von Darwin unbeeinflusst und brachte Instinkt eng mit *Trieb* und diesem mit zielgerichteten *Verhalten* zusammen. Für ihn gingen Instinkthandlungen auf frühere Willenshandlungen zurück, die sich mechanisiert hatten.

⇒McDougall stellte die Weiche von willenspsychologischer Forschung zu instinkttheoretischer Forschung, auch wenn er das Wollen nicht komplett ausblendete. Die Auswahl eines Motivs unter konkurrierenden Motiven schrieb er der Selbstachtung (system of self-regarding sentiment) zu und nicht der Willensentscheidung. Das Selbstachtungsmotiv erhielt Entscheidungsfunktion. McDougall wollte erforschen, was Leute tatsächlich tun, und sich dabei auf gesicherte *phylogenetische* Grundlagen, die er in den Instinkten sah, stützen. Er stellte zunächst eine Liste von 12 Instinkten auf. Später nannte er die Instinkte nur noch „Neigungen“ und seine Liste umfasste schlussendlich 18 Neigungen mit zielgerichteter Aktivitätstendenz. Die Instinktkontroverse verlor nach einigen Jahren an Bedeutung und das öffentliche Interesse schwand, ohne dass man zu einer klaren Entscheidung gekommen war. McDougall gilt in direkter Linie als der Vorläufer der Forschungsrichtung, die das Instinktverhalten einer schärferen Funktionsanalyse unterwarf und dabei die Vergleichende Verhaltensforschung und Ethologie, die heute außerhalb der Motivationsforschung steht, begründete.

⇒Lorenz:

Er kritisierte die vagen Bestimmungen von McDougalls Instinkttheorie und grenzte das Instinktverhalten auf eine ererbte Bewegungskoordination ein, d.h. auf die invarianten Glieder einer zweckgerichteten Verhaltensfolge bis zu deren „Endhandlung“. Es kommt zu einem angeborenen, auslösenden Mechanismus (AAM), sozusagen zur Entladung. Die letzten Beobachtungen brachten Lorenz (1950) zu einer Art „psychohydraulischem Modell“ des Motivationsvorganges (das übrigens den Auffassungen des frühen

Freud, 1895, sehr nahe kommt). Für jeden Instinkt nimmt er eine handlungsspezifische Energie an. Diese bildet sich ständig neu und füllt ein Reservoir an. Liegt die Ausführung eines Instinktes längere Zeit zurück, kommt es zum Überlaufen, d.h. zum Abfließen der betreffenden Instinkthandlung, ohne dass die äußeren Schlüsselreize gegeben sein müssen. Leerlaufhandlung.

Assoziations-theoretischer Problemstrang

⇒ Dieser Problemstrang lässt sich in zwei Linien aufteilen: 1) in die lernpsychologische Linie und 2) in die aktivationspsychologische Linie.

⇒ Die lernpsychologische Linie ist durch die darwinistische Sichtweise angeregt, dass es zwischen Mensch und Tier eine gleitende Übergangsreihe der Lernfähigkeit und der Intelligenz gibt. Sie bezieht sich hauptsächlich auf Situationsfaktoren und nicht auf dispositionelle Faktoren der Person. Innere und äußerer Reize steuern das Verhalten.

⇒ Auch Motivationsvariablen wie Trieb werden als „innere Reize“ aufgefasst.

⇒ Thorndike

machte Tierexperimente (Tiere wurden hungrig gemacht, also war auch hier schon ein Motivationsansatz zu erkennen, wie übrigens in allen Tierexperimenten) und stellte fest, dass verschiedene Umweltbedingungen vielerlei bereitliegende Reaktionen hervorrufen.

⇒ Tolman

Er unterschied zum ersten Mal klar zwischen Motivation und Lernen. Tolman war ein psychologischer Behaviourist, für ihn war Lernen eine Art Wissenserwerb, den er in Form von „intervenierenden Variablen“ konstruierte (Siehe Lefrancois S.54).

⇒ Intervenierende Variablen sind Variablen, die zwischen dem Reiz und der Reaktion stehen, sie haben also eine direkte Verbindung zu den externen Variablen und bestimmen, ob eine Reaktion auf den Reiz stattfinden wird, oder nicht. Bspw. Gewohnheitsstärke wäre so eine intervenierende Variable). Die motivationalen Zwischenvariablen setzen Verhalten erst in Gang, energetisieren es. Für Tolman sind es die kognitiven Zwischenvariablen, die das Verhalten zielgerichtet steuern, sobald die motivationalen Zwischenvariablen wirksam werden (in Gang setzen und energetisieren). Sein Modell entspricht in den Grundzügen schon den Erwartungs-mal-Wert-Theorien.

⇒ Hull

In der letzten Fassung seines Theoriensystems (1952) führte er Verhalten zum Teil auch auf eine motivationale Komponente zurück, die eine rein energetisierende Funktion hat und aus der Verknüpfung von Trieb und Anreiz besteht.

⇒ Spence

Er trieb die begriffliche Analyse des Anreizbegriffes an. Anreiz ist für ihn ebenso erlernt wie Gewohnheit. Er führte wieder den schon von Hull postulierten Begriff der

„fragmentarisch vorweggenommenen Zielreaktion“ ein, d.h. Fragmente der ehemaligen Zielreaktion bilden schon vor Erreichen des Ziels eine Grundlage für die Erwartung.

⇒Die aktivationspsychologische Linie berücksichtigt fast auch nur Situationsfaktoren bei den Verhaltensunterschieden. Die Vertreter diese Linie (Pawlow) orientieren sich stark an neurophysiologischen Befunden als auch an Theorien über die Hirntätigkeit.

⇒Eine zentrale Rolle spielen die Aktivationsysteme im Hirnstamm (Lustzentrum im Hypothalamus z.B.). Affekte und Emotionen spielen eine hervorgehobene Rolle.

Es wird untersucht, welche Charakteristika auf der Seite des Reizes Verhalten aktivieren und ihm entweder eine „aufsuchende“ oder eine meidende Richtung geben.

Persönlichkeitstheoretischer Problemstrang S.30

Vertreter:

Darwin 1859

Freud 1900-1915

⇒In der Tradition des persönlichkeitspsychologischen Problemstranges werden die Probleme ausschließlich *humanpsychologisch* angegangen. Man sieht Motivation entweder als einen wichtigen Schlüsselbereich zur Beschreibung von Persönlichkeit oder von Unterschieden zwischen Individuen (dies ist die persönlichkeitspsychologische Linie).

⇒Oder man sieht Motivation als einen Prozess, der *aktuelles Verhalten*, auch hinsichtlich seiner individuellen Unterschiede erklären soll (dies ist die motivationspsychologische aber auch kognitionspsychologische Linie).

EXKURS FREUD:

⇒Freud gilt als Pionier dieses Problemstranges:

Er war von Darwin überzeugt und geprägt. Freud ging es um die Aufklärung unverständlich erscheinender Verhaltensweisen, und er benutzte dazu die klinische Beobachtung, sowie Verfahren zur Provokation und Deutung ausgefallener Bewusstseinsinhalte. Für ihn galt es, die *biologisch-vitale* Triebdynamik zu enthüllen, die den Verhaltenserscheinungen aller Lebewesen zugrunde liegt.

–Freud sah im „Unbewussten“ Triebe in einer hin- und herwankenden Konfliktdynamik am Werk, die den Schlüssel zur Erklärung des Handelns liefern.

–Das Unbewusste sind nach Freud Prozesse, die in einem nicht abreißenden Folgezusammenhang wirksam sind. Unbewusste Prozesse sind die Regel, keine Ausnahme.

–Das Seelenleben ist ein dynamisches Konfliktgeschehen (Konflikte zwischen ES, ÜBER-ICH, ICH). Zugang zum Unbewussten gibt es nur durch die Methoden der sog. freien Assoziation, Hypnose, oder durch die Traumdeutung. Der psychische Apparat muss nicht mit äußeren, sondern mit inneren Reizen fertig werden. Er kann sich diesen Reizen nicht entziehen.

–Unerwünschte Triebwünsche machen sich im Bewusstsein durch Vorstellungen früherer Triebbefriedigungen bemerkbar und wirken weiter fort. Triebimpulse können auf andere Objekte verschoben, sublimiert oder verdrängt werden (Abwehrmechanismen).

–Die erwachsene Persönlichkeit ist ein Ergebnis von Tribschicksalen während der Kindheit. Frühe Störungen haben Auswirkungen auf die Arbeits- und Liebesfähigkeit des Erwachsenen.

–Die Triebentwicklung durchläuft mehrere Phasen: oral, anal, phallisch, genital.

Die Triebentwicklung kann auch in einer Phase stecken bleiben, das nennt man dann Fixierung. Wenn sie durch traumatische Erlebnisse auf frühere Phasen zurückgeworfen wird, nennt man das Regression.

Zur Formulierung einer abgerundeten Motivationstheorie kam er erst 1915 in seiner Schrift „Triebe und Tribschicksale“: Hier geht es um das sog.

Triebreduktionsmodell:

Der Organismus ist umso mehr im Gleichgewicht, je niedriger der angestaute Triebpegel ist. Jede Verminderung des Triebpegels ist mit Lustgefühlen verbunden (hedonistischer Ansatz), jede Erhöhung mit Unlustgefühlen verbunden. Die Aktivität des psychischen Apparates ist damit dem Lust-Unlust-Prinzip unterworfen.

EXKUS ZU LEWIN:

Feldtheorie nach Lewin:

Im Gegensatz zu Freud versuchte Lewin Verhalten aus dem Wirken von psychologischen Kräften im jeweils aktuell bestehenden psychologischen Feld zu erklären. Diese Kräfte determinieren das Handeln einer Person. Er entwickelte das sog. Personenmodell der Motivation, welches zentrale und periphere Regionen beinhaltet, die jeweils ein Bedürfnis oder ein Quasibedürfnis darstellen.

Je nach Bedürfniszustand ist eine solche Region ein mehr oder weniger gespanntes System, das nach Entspannung strebt, z.B. durch Wiederaufnahme einer unerledigt gebliebenen Handlung.

Die allgemeine Verhaltensgleichung nach Lewin:

$$V=f(p,u)$$

Handeln (Verhalten) ist grundsätzlich als eine Funktion von Person und Umwelt erklärt.

FRAGE NR. 28

28) Welche Linien lassen sich innerhalb des persönlichkeitspsychologischen Problemstranges der Motivationspsychologie unterscheiden? S.30-41, T

- a) Motivationspsychologische Linie
- b) Kognitionspsychologische Linie
- c) Persönlichkeitspsychologische Linie

a) Die Motivationspsychologische Linie S. 34

⇒ Vroom (1964) entwickelte die sog. Instrumentalitätstheorie. Sie ist eine ausdifferenzierte Form der Erwartungs-mal-Wert-Theorie.

Instrumentalität bezeichnet den Grad der Erwartung, dass ein Handlungsergebnis die betreffende Folge nach sich zieht oder ausschließt. Handeln lässt sich von der Instrumentalität leiten, die es für das Eintreten erwünschter oder das Nicht-Eintreten unerwünschter Folgen hat. Man ist dann motiviert, wenn eine ausreichende subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit (Valenz), das Handlungsziel zu erreichen, vorliegt.

⇒ Es ist verwunderlich, dass dieser so einfache Gedanke in der Motivationspsychologie bis heute kaum aufgetaucht ist, oder beherzigt wurde. Denn die Handlungen einer Vpn im Labor bleiben für sie folgenlos, abgesehen von den Versuchskonsequenzen, aber in der Realität hängt viel mehr von Handlungen und ihren Folgen ab.

⇒ Murray (1938) ist eine Schlüsselfigur der persönlichkeits-theoretischen Motivationsforschung. Er präzierte den Begriff des Bedürfnisses und grenzte inhaltlich etwa 35 verschiedene Bedürfnisse voneinander ab. Außerdem bestimmte er die entsprechenden situativen Anregungsbedingungen, entwickelte eine viergliedrige Taxonomie motivationsrelevanter Verhaltensbeschreibungen und stellte Fragebögen zur Erfassung individueller Motivationsunterschiede auf. Damit war der Weg frei für McClelland (Schüler von Hull) und Atkinson, die dann den sog TAT (Thematischer Auffassungstest) entwickelten. Mit dem TAT kann man individuelle Motivunterschiede vorab messen.

⇒ McClelland interessierte sich mehr für die individuellen Motivationsunterschiede, sowie ihre Genese und ihre Folgen. Außerdem beschäftigte er sich mit nationalen sowie historischen Einflüssen auf den Motivwandel.

⇒ Atkinson (1957,1964) entwickelte demgegenüber ein formalisiertes Motivationsmodell – das "Risiko-Wahl-Modell".

Atkinson-Formel lautet: $TE = ME \cdot WE \cdot AE$

Die Motivationstendenz **TE** Erfolg zu erzielen lässt sich durch das Produkt dreier Variablen bestimmen:

ME: das Motiv, Erfolg zu erzielen

WE: die subjektive Wahrscheinlichkeit von Erfolg

AE: der Anreiz des Erfolges (hier stellt Ae auch eine Dispositionsvariable dar, die individuelle Motivunterschiede berücksichtigt)

Also:

Danach lässt sich die aktuelle Motivationstendenz (TE) vorhersagen, wenn das Motiv (ME) des Handelnden und die Wahrscheinlichkeit (WE), unter den situativ gegebenen Handlungsmöglichkeiten Erfolg zu haben, sowie der entsprechende Anreiz des Erfolges(AE) bekannt sind.

⇒ Dasselbe jetzt für die Motivationstendenz **TE** Misserfolg zu vermeiden:

ME: das Motiv, Misserfolg zu vermeiden

WE: die subjektive Wahrscheinlichkeit von Misserfolg

AE: der Anreiz, des Misserfolges

Dann wird die meidende Tendenz von der „aufsuchenden“ Tendenz subtrahiert und das ergibt dann die resultierende Tendenz.

⇒ Weitere Forschungsinteressen, die z.B. die Frage betrafen, wie der Wechsel und die Wiederaufnahme einer Handlung vor sich gehen, oder welche Rolle unerfüllte Motivationen bei der Wiederaufnahme einer Handlung spielen, als auch die Frage, warum eine Handlungstendenz aufhört und eine andere Tendenz beginnt, das Handeln zu bestimmen (Dynamic Theory of Action).

⇒ Heckhausen

Er entwickelte und validierte zwei unabhängige TAT-Maße für die Motive Erfolg zu erzielen und Misserfolg zu meiden. Heckhausen hat auch die attributionstheoretischen Ansätze (Weiner) integriert, wie z.B. die *motivgebundene Voreingenommenheit* als Ursachenerklärung von Erfolg und Misserfolg, die sich als äußerst wichtige Determinante der Selbstbewertung erwies und damit auch die Konzeption des Leistungsmotivs als Selbstbegräftigungssystem nahe legte.

b) Die kognitionspsychologische Linie S. 37

⇒ Es sind Kognitionen über die gegenwärtige Lage, die im Betrachter unter gewissen Bedingungen eine Motivation entstehen lassen oder vorhandene Motivationen beeinflussen.

⇒ Es sind Unausgewogenheiten, Widersprüche, Unverträglichkeiten im kognitiven System, die uns motivieren. Alle diese Theorien, die sich genau damit beschäftigen, heißen „Konsistenztheorien“

⇒ Man merkt, hier kommt der frühe Einfluss Darwin`s wieder zum Vorschein, dass *Vernunfttätigkeit* den Menschen motiviert.

⇒ Konsistenztheorie von Heider (1946,1960)

Die Theorie der kognitiven Ausgewogenheit (cognitive Balance)

Nach der Theorie können Beziehungen zwischen Gegenständen oder Personen ausgewogene oder auch unausgewogene kognitive Konfigurationen darstellen. Angestrebt wird die Ausgewogenheit zwischen Beziehungen (Tendenz zur „guten Gestalt“), die nach Heider ausbalanciert sind, wenn entweder keine oder zwei negative Wertrelationen vorliegen. Wenn Person 1 eine Person 2 sowie eine Person 3 gut leiden kann, sie aber sieht, dass Person 2 und Person 3 sich nicht gut leiden können, so besteht für Person 1 eine Unausgewogenheit, ein Bruch in der Einheitsbildung, denn es zu beheben gilt.. Die Person 1 kann jetzt versuchen, Ausgewogenheit zu schaffen, indem sie die beiden anderen einander näher bringt, damit sie sich besser verstehen (Tendenz zur „guten Gestalt“-Berliner Schule-, Gestaltpsychologie ,Wertheimer, Köhler, Koffka).

⇒Konsistenztheorie von Festinger (1957,1964):

Die Theorie der kognitiven Dissonanz, besagt, dass Dissonanz entsteht, wenn mindestens zwei Kognitionseinheiten, die selbstwertrelevant sind, sich nicht miteinander in Übereinstimmung bringen lassen, wenn also das Gegenteil des einen Elementes aus dem anderen folgt. Das führt zu einer Motivation, die entstandene Dissonanz zu reduzieren, was durch Änderungen des Verhaltens, Änderungen einer der dissonanten Kognitionen oder durch die Suche nach neuen Informationen erreicht werden kann. Diese Theorie betont ebenfalls die Bedeutung von Kognitionen im Motivationsgeschehen.

⇒Als Beispiel kann das Experiment von Aronson und Mills herangezogen werden zur sog. „Rechtfertigung des Aufwands“ siehe Herkner S.36f.

⇒Für die Motivationsforschung blieben die Konsistenztheorien eher randständig, da überdauernde Motive außen vor gelassen wurden.

⇒Weiner (1972,1974)

Er war Schüler von Atkinson und brachte die Kausalattributionstheorie mit der Leistungsmotivationsforschung zusammen. Die intervenierenden Kognitionen der Kausalzuschreibung bei Erfolg und Misserfolg wurden als wichtige Zwischenprozesse im Motivationsgeschehen angesehen.

⇒Kommt alles ausführlich in Kapitel 14.!!

c) Die persönlichkeitspsychologische Linie S.39

⇒Wortführer war William Stern(1871-1938), der in der Tradition Wundt's stand.

Stern ist der Begründer der differentiellen Psychologie. Die Person wurde als *unitas multiplex* verstanden. Der zentrale Erklärungsbegriff waren Eigenschaften, die er in „treibende“ und „instrumentelle“ unterschied.

Treibende Eigenschaften sind Richtungsdispositionen, sie besitzen motivationalen Charakter, und instrumentelle Eigenschaften sind Rüstungsdispositionen.

⇒Weiterentwicklung durch Allport (1879-1967), der die individuellen Person als ein unverwechselbares System auffasste, ein System, das sich ständig in Entwicklung befindet und zukunftsorientiert ist. Eigenschaften sorgen für die relative Gleichartigkeit von Verhalten über verschiedene Situationen hinweg.

⇒Allport tritt für die Verwendung ideographischer, statt nomothetischer Verfahren ein.

Bekannt geworden ist Allports „Prinzip der funktionalen Autonomie der Motive“. Es wendet sich gegen alle Theorien, die Motive des erwachsenen Menschen als Resultat frühkindlicher Tribschicksale zu verstehen. Das Prinzip der funktionalen Autonomie soll der Einzigartigkeit individuellen Verhaltens gerecht werden.

⇒Fortsetzung der personalistischen Sicht Sterns durch den phänomenologisch orientierten Lersch.

⇒Fortsetzung in der Humanistischen Psychologie durch Maslow, Rogers, Bühler

⇒Auch Weiterentwicklung der persönlichkeitspsychologischen Tradition in Deutschland durch H. Thomae (1968, 1974).

Ihm ging es um die Individualität verstanden als ein Gesamtsystem, das sich lebensgeschichtlich entfaltet.

⇒R.B.Cattell

Er entwickelte multivariate Datenerhebungs- und Analyseverfahren und versuchte, ein komplexes Beschreibungssystem von Persönlichkeitseigenschaften mit Hilfe der Faktorenanalyse zu konstruieren.

FRAGE 29

29)Welcher der drei Problemstränge willenspsychologischer-, instinktpsychologischer und assoziationstheoretischer Problemstrang sind aus heutiger Sicht als der fruchtbarste einzuschätzen? S.42-54

a) Willenspsychologischer Problemstrang

SIEHE OBEN

Vertreter:

(Aristoteles)

Müller

Wundt

Meumann

Ach

Lewin

Michotte und Prüm

Bedeutung dieses Ansatzes war die theoretische Modellierung von motivationspsychologischen Fragestellungen in Abgrenzung von willenspsychologischen Fragestellungen. Damit wurde der Weg bereitet für die moderne Motivationsforschung. Z.B. Kuhl stellte 1983 die Theorie der Handlungskontrolle auf, in der individuelle Unterschiede in der Fähigkeit, sich für eine von vielen miteinander konkurrierenden Intentionen zu entscheiden und sich auch gegen die nachträgliche Beschäftigung mit fehlgeschlagenen Tätigkeiten abzuschirmen. Damit schaffte er sozusagen eine „Neuaufgabe“ von Achs Forschungen zur determinierenden Tendenz. Diesem willenstheoretischen Ansatz wird noch eine große Zukunft in der Motivationsforschung vorausgesagt.

b) Instinkttheoretischer Problemstrang

SIEHE OBEN

Vertreter:

McDougall

Später Lorenz

Die Bedeutung dieses Ansatzes stützt sich auf die Annahme prädisponierender Faktoren (Instinkte) für die Erklärung motivationspsychologischer Fragestellungen. Es ist fraglich, inwiefern von einer Ausstattung des Menschen mit motivationsähnlichen Dispositionen ausgegangen werden kann, zumal die Generalisierung ethologischer Forschungsergebnisse auf den Menschen problematisch ist. Man muss zudem die experimentelle Versuchskonstellation bei den Experimenten berücksichtigen und kritisieren, dass die Forschung den ökologischen Aspekt außer acht gelassen hat.

c) Assoziationstheoretischer Problemstrang s.o.

Vertreter:

Thorndike

Tolman

Hull

Spence

Pawlow

Young

Dieser Problemstrang ist sehr stark an den Situationsfaktoren interessiert, also an einer Verhaltensklärung auf den zweiten Blick. Motivation wurde hier als intervenierende Variable konzipiert, oder im engen Zusammenhang mit Organismusfaktoren gesehen. Positiv ist, dass es viele empirische Untersuchungen gab, wovon allerdings die meisten Tierexperimente waren.

FAZIT:

Es spricht alles für die willentheoretische Linie, da hier schon bereits die Unterscheidung von Motivation und Volition vorgenommen wurde. Verhaltensklärung ist also auch auf den dritten Blick möglich. Der Lerntheoretische Strang hat zwar unheimlich viele empirische Befunde aufzuweisen, konzentriert sich aber zu stark auf die Situationsbedingungen.

ANMERKUNG:

Heckhausen bevorzugt den motivationspsychologischen Strang, da er viele Richtungen (kognitionpsych. und persönlichkeitspsych. und lernpsych.) in sich vereint.

Eigenschaftstheorien der Motivation S.55

⇒ Ein erstes Missverständnis, wenn es um die Eigenschaftstheorien geht, besteht darin, dass eine Radikalisierung angenommen wurde, d.h., dass behauptet wurde, dass Handeln *ausschließlich* von individuellen Dispositionen abhängt und in keinsten Weise von den Situationen.

⇒ Diese Meinung wird natürlich von den Eigenschaftstheoretikern nicht vertreten, sondern vielmehr die Ansicht, dass eine Disposition erst wirksam wird, wenn eine

Situation vorliegt, die mit dieser Disposition kongruent ist, d.h. ihr inhaltsmäßig entspricht, für sie relevant ist.

Personendispositionen und Situationen sind überhaupt nicht voneinander zu trennen!

⇒Allport

Er hatte genau mit diesen Missverständnissen zu kämpfen und postulierte, dass für jede einzelne Person (auch Vpn) ganz individuell bestimmt werden muss, welche Situationen und welche der dazugehörigen Handlungen als gleichwertig oder verschieden anzusehen sind. Also eine ganz ideographische Betrachtungsweise.

Handlungen, mit denen der handelnde äquivalente Folgen anstrebt, bilden eine Äquivalenzklasse, die auf individuelle Motivdispositionen schließen lassen und zeitliche Stabilität in äußerlich vielleicht unterschiedlichen Situationen aufweisen (s.o.).

⇒Die Äquivalenzklasseneinteilungen sind immer aus der Sicht der Vpn vorzunehmen und nicht aus der Sicht des VI (wie im Falle der Untersuchung mit Kinder mit dem Lügen und Schummeln wo Inkonsistenzen festgestellt wurden).

⇒Die Gleichartigkeit von Situationen ist durch ihre Äquifinalität bestimmt.

⇒Lersch

Er stellte eine intuitiv-charakterologische Eigenschaftstheorie auf.

Es sind ausschließlich Personfaktoren, Dispositionen, die auf die individuellen Unterschiede des Handelns und dessen Stabilität über die Zeit hinweg zurückgeführt werden können. Nur auf den ersten Blick; Situationsfaktoren werden völlig außen vor gelassen.

⇒Individuelle Unterschiede des Verhaltens wurden ausschließlich auf die stärkemäßige Ausprägung in den einzelnen Dispositionen zurück geführt. "Je größer die Kraft einer Triebfeder ist, desto mehr sucht sie die Führung im seelischen Leben zu übernehmen, je geringer sie ist, desto belangloser wird sie für Lebensführung und Lebensgestaltung."

⇒Die Abgrenzung, Benennung und Systematisierung der Dispositionen erfolgt zunächst durch die Selbstbeobachtung. In der Fremdbeobachtung kann man dann individuelle Unterschiede in den Ausprägungen der einzelnen Dispositionen feststellen.

⇒Die Aufstellung von Motivationsdispositionen erfolgt zu intuitiv, ihre Bedeutungen sind zu wenig geklärt oder überhaupt an überprüfbares Sachverhalten festgemacht.

Die Probleme der Motivanregung und die der Motivmessung bleiben völlig unbeachtet.

⇒Cattell

Er stellte eine faktorenanalytische Eigenschaftstheorie auf. Er entwarf ein differenziertes System zur Persönlichkeitsbeschreibung und verwendete Dispositionsvariablen (im Sinne von Motiv) und keine Funktionsvariablen (im Sinne von Motivation).

Es handelt sich also um einen Ansatz der *erklärenden Verhaltensklassifikation*.

⇒ Grundlage für Cattells eigenschaftstheoretisches Persönlichkeitsmodell ist die Anwendung eines mathematischen Verfahrens. Die gefundenen Faktoren werden nicht nur deskriptiv verwendet, sondern gelten dann als eigentliche Ursache von Verhalten. Mögliche Wechselwirkungen unter den Dispositionen wurden empirisch nicht überprüft. Catell unterscheidet drei Arten von Dispositionen als Ursachen für die Modalität des Verhaltens: 1) kognitive Dispositionen (Fähigkeiten), 2) Temperamentsdispositionen (situationsunabhängig) 3) dynamische Dispositionen (motivationale Dispositionen, die von der jeweiligen Anreizstärke abhängen).

⇒ Catells Verfahren:

Er unternahm zwei Schritte:

1. Schritt: Beispiel für eine Motivdisposition: Geselligkeit. Die für jede Motivdisposition aufgeführten Verhaltensindices entstammen verschiedenen Funktionsbereichen, wie z. B. Wissen und Information, oder hautgalvanische Reaktionen. Diese Verhaltensindices ließen sich in sechs Faktoren allgemeiner Motivkomponenten aufgliedern, die dann einer Faktorenanalyse unterzogen wurden. Im 2. Schritt wurde die faktorenanalytische Abgrenzung der unterschiedlichen Motivdispositionen vorgenommen.

Dann wurde unterschieden zwischen *biologisch verankerten Antrieben mit emotionalen Qualitäten* und *Werthaltungen als erlernte, soziale und kulturelle Einstellungen*.

Diese beiden Motivdispositionen und attitudes (verhaltensnahe Einstellungen) sind dann im dynamischen Verstrebungswerk S.62 miteinander verwoben.

⇒ McDougall

Er befasst sich auch mit erklärender Verhaltensklassifikation und versucht, alles Verhalten auf Motivdispositionen zurückzuführen.

Die gebräuchliche Bezeichnung für Motivdisposition war zu dieser Zeit noch der Instinktbegriff. Er wandte sich sowohl gegen eine rein bewusstseinsbeschreibende Psychologie wie gegen eine mechanistische Verhaltensklärung. Für ihn ist das Verhalten zielgerichtet auf die Erreichung umrissener künftiger Zielzustände. McDougall hat neben Freud ein durch und durch motivationspsychologisches Denken in die Verhaltensklärung gebracht. Er fragte danach, was ein Motiv sein und wie Motive zu klassifizieren seien. Diese Fragen versuchte er eher *beschreibend* und *definitorisch* zu klären. Die Merkmale von der Gerichtetheit auf bestimmte Zielzustände wurde auf eine Liste von 12 Instinkten zurückgeführt. Der Instinktbegriff umfasst eine Disposition zur selektiven Wahrnehmung, einen entsprechenden emotionalen Impuls als Kernstück und entsprechende instrumentelle Aktivitäten zur Zielerreichung. Die kognitiven und motorischen Komponenten des Instinktes können sich unter Einfluss von Erfahrung ändern, während die emotionale Komponente von ihm als angeboren angesehen wird (wurde aber nicht überprüft).

⇒ Murray

Er nahm die Motivklassifikation durch Person-Umwelt Bezüge vor.

Die Person wird bei ihm als ein aktiver Organismus aufgefasst, der nicht nur auf den Druck von Situationen reagiert, sondern Situationen auch aktiv aufsucht, gestaltet; in jedem Falle aber die Auswirkungsmöglichkeiten der jeweiligen Situation anpasst und entsprechend agiert. Organismus(Person) und wahrgenommene Situation bilden eine

Interaktionseinheit im Sinne gegenseitiger Einwirkung. Die beiden zentralen Begriffe sind „need“ auf der Personenseite und „press“ auf der Situationsseite.

⇒Need und Press entsprechen sich thematisch; ein press ruft das entsprechende need hervor, ein need sucht seinen ihm entsprechenden press.

Der Begriff „Need“ wird von Murray sowohl als Dispositionsvariable verstanden, als auch als Funktionsvariable.

⇒Also Verhaltensklärung auch auf den zweiten Blick und nicht nur auf den ersten wie bei McDougall und Cattell.

⇒Murray hat also den modernen Interaktionismus vertreten. Angestrebte Handlungsfolgen (need) und wahrgenommene Möglichkeiten der Situation (press) verschränken sich zu einem „Thema“ (thema); zu einer, wie man heute sagen würde, Äquivalenzklasse von Handlungssituationen für ein bestimmtes Individuum.

Methodisch wandte Murray insbesondere den TAT-Test an, bei dem die Vpn unter gezielter inhaltlicher Anregung durch Bildvorlagen Phantasiegeschichten entwerfen sollten, die dann in Hinblick auf needs, press und thema untersucht wurden. Der TAT-Test wurde zu *dem* Testverfahren für eine objektive Motivmessung.

⇒Maslow

Er war ein Begründer der “Humanistischen Psychologie“, die sich nach dem zweiten Weltkrieg in den USA herausbildete. Diese Richtung verstand sich als „dritte Kraft“, die sich von den Einstellungen einer rein behaviouristischen wie auch einer rein psychoanalytischen Betrachtungsweise frei zu machen versuchte, um Fragen der Wertorientierung und des Lebenssinnes zu beantworten. Anti-darwinistische Betrachtungsweise: Der Mensch ist zwar biologisch determiniert und seine Möglichkeiten sind angeboren und entfalten sich in Reifungsprozessen, aber er unterscheidet sich besonders vom Tier durch seine *Fähigkeit, ja sein Bedürfnis zu wertgeladener Selbstverwirklichung*. Maslow wendet sich gegen die Motivklassifikationen und hält die Listen von Trieben und Instinkten für theoretisch unfruchtbar. In seiner Motivklassifikation wurden nun nicht mehr einzelne Motive, sondern Motivgruppen voneinander abgegrenzt. Diese Motivgruppen wurden in eine Werthierarchie nach ihrer Rolle in der Persönlichkeitsentwicklung geordnet. Nur solange ein Bedürfnis unbefriedigt ist, aktiviert und beeinflusst es das Handeln. Dabei wird das Handeln weniger von innen getrieben (pushed), sondern vielmehr von Befriedigungsmöglichkeiten angezogen (pulled).

⇒Der Grundgedanke von Maslows Klassifikation ist ein Prinzip der relativen Vorrangigkeit in der Motivanregung. Es besagt, dass zunächst immer die niederen Bedürfnisse befriedigt sein müssen, ehe ein höheres Bedürfnis überhaupt aktiviert werden und das Handeln bestimmen kann.

⇒Die niederen Bedürfnisse bezeichnet Maslow als Mangelbedürfnisse, die höheren Bedürfnisse bezeichnet er als Wachstumsbedürfnisse. Die Hierarchie geht von physiologischen Bedürfnissen über Sicherheitsbedürfnisse, Bedürfnisse der sozialen Bindung bis zu Bedürfnissen der Selbstachtung und Selbstverwirklichung.

⇒Maslow verwendete Interviewmaterial und Biographien herausragender Persönlichkeiten, um seine Theorie empirisch zu begründen. In dieser ausgefallenen Stichprobe sieht er seine sehr idealistischen Vorstellungen vom Menschen zum großen teil realisiert. Ansonsten bleibt er leider empirische Belege schuldig, wie z.B. die Aufstellung von Hypothesen über die Faktoren, die individuelle Unterschiede im Verhalten bedingen und deren empirischen Überprüfung. Außerdem fehlt eine Operationalisierung dessen, was unter „Bedürfnisbefriedigung“ zu verstehen ist.

FRAGE NR:30

Auf welchen Zugangsweisen beruhen die eigenschaftstheoretischen Motiv-Modelle von Allport und Maslow? S.55-71, TE

Allport:

Ideographische Betrachtungsweise. Handlungen, mit denen der handelnde äquivalente Folgen anstrebt, bilden eine Äquivalenzklasse, die auf individuelle Motivdispositionen schließen lassen und zeitliche Stabilität in äußerlich vielleicht unterschiedlichen Situationen aufweisen(s.o.). Die Äquivalenzklasseneinteilungen sind immer aus der Sicht der Vpn vorzunehmen und nicht aus der sicht des Vl.

Lersch:

Er stellte eine intuitiv-charakterologische Eigenschaftstheorie auf.

Es sind ausschließlich Personfaktoren, Dispositionen, die auf die individuellen Unterschiede des Handelns und dessen Stabilität über die Zeit hinweg zurückgeführt werden können.

Cattell:

Er stellte eine faktorenanalytische Eigenschaftstheorie auf. Er entwarf ein differenziertes System zur Persönlichkeitsbeschreibung und verwendete Dispositionsvariablen (im Sinne von Motiv) und keine Funktionsvariablen (im Sinne von Motivation). Es handelt sich also um einen Ansatz der erklärenden Verhaltensklassifikation. Catell unterscheidet drei Arten von Dispositionen als Ursachen für die Modalität des Verhaltens: 1) kognitive Dispositionen (Fähigkeiten), 2) Temperamentsdispositionen (situationsunabhängig) 3) dynamische Dispositionen (motivationale Dispositionen, die von der jeweiligen Anreizstärke abhängen)

Murray:

Er nahm die Motivklassifikation durch Person-Umwelt Bezüge vor. Die Person wird bei ihm als ein aktiver Organismus aufgefasst, der nicht nur auf den Druck von Situationen reagiert, sondern Situationen auch aktiv aufsucht, gestaltet; in jedem Falle aber die Auswirkungsmöglichkeiten der jeweiligen Situation anpasst und entsprechend agiert.

Organismus(Person) und wahrgenommene Situation bilden eine Interaktionseinheit im sinne gegenseitiger Einwirkung.

Maslow:

Er war ein Begründer der "Humanistischen Psychologie", die sich nach dem zweiten Weltkrieg in den USA herausbildete. Diese Richtung verstand sich als „dritte Kraft“, die sich von den Einstellungen einer rein behaviouristischen wie auch einer rein psychoanalytischen Betrachtungsweise frei zu machen versuchte, um Fragen der Wertorientierung und des Lebenssinnes zu beantworten. In seiner Motivklassifikation

wurden nun nicht mehr einzelne Motive, sondern Motivgruppen voneinander abgegrenzt. Diese Motivgruppen wurden in eine Werthierarchie nach ihrer Rolle in der Persönlichkeitsentwicklung geordnet.

Taxonomieprobleme der Motivklassifikation S.76

⇒Grundanliegen der Wissenschaft ist die systematische Gliederung und Klassifikation der von ihr untersuchten Einheiten.

⇒Taxonomie bedeutet nicht irgendeine Klassifikation nach beliebigen Gesichtspunkten, sondern einen konsistenten Aufbau nach Prinzipien, die möglichst gut den natürlichen Beziehungen zwischen den Gegebenheiten entsprechen.

Wie gut das gelungen ist, lässt sich schlussendlich nur an der wissenschaftlichen Fruchtbarkeit erkennen, zu der die Prinzipien der Klassifikation führen.

⇒Man muss der Komplexität Herr werden, muss einen ausgewogenen Satz von Kriterien auswählen. Erhebungsmethoden müssen standardisiert werden und Daten validiert werden.

⇒Insbesondere Motivlisten, die entweder zu kurz oder zu lang sind, sind mit Vorsicht zu genießen. Dies sieht man gut am Beispiel Freud, der das Prinzip der Ökonomie wohl etwas weit gerieben hat und alles auf die Libido und die Aggression und später noch auf den Todestrieb geschoben hat. Der Fülle inter -und intraindividuelle Unterscheidungen kann hier nicht Rechnung getragen werden.

⇒Beispiele für Motivklassifikationen:

a) Motivklassifikationen nach Instinkten, bzw. Neigungen von McDougall:

Unterschieden werden zunächst 12, dann später 18 Neigungen, die sich z. B. auf die Suche nach Nahrung, Ekel, Sexualität, Furcht, Neugier, Geselligkeit, Ärger und Ruhe sowie auf einfache körperliche Bedürfnisse beziehen.

b) Motivklassifikationen nach Person-Umwelt-Bezügen von Murray:

Er stellte einen Katalog mit 20 needs auf, die psychogene Bedürfnisse sein sollten, sieben weitere wurden zusätzlich noch aufgestellt, aber nicht überprüft. Es wurden hierbei Bedürfnisse erfasst wie z.B.: Erniedrigung, Leistung, sozialer Anschluss, Aggression, Machtausübung, Selbstdarstellung, Misserfolgsmeidung, Sexualität, Verstehen. Gut durchdacht, aber nicht auf Universalität geprüft.

c) Motivklassifikation durch das Hierarchie-Modell von Maslow:

Maslow war eigentlich selbst gegen das Aufstellen von Motivklassifikationen, tat es dann aber selber.

Siehe oben.

d) Motivklassifikation der Grundemotionen von Darwin, Tomkins, Ekman, Izard, Plutchik:

6-9 Grundemotionen wurden postuliert. Die Unterscheidung zwischen den Emotionen wurde im wesentlichen am Gesichtsausdruck manifestiert. In bemerkenswerter Übereinstimmung der Autoren nannten die meisten von ihnen folgende Grundemotionen: *interest, surprise, enjoyment, happiness, sadness, disgust, fear und anger*. Grundemotionen werden als universal, phylogenetisch verankert und für die Anpassungsprozesse von Organismus und Umwelt als notwendig angesehen.

d) Motivklassifikation der Erwartungsemotionen von Mowrer:

Mowrer gründete Motivationsvorgänge auf zwei Erwartungsemotionen, nämlich „Hoffnung“ und „Furcht“, sowie deren Gegenteil „Enttäuschung“ und „Erleichterung“.

Drei Auswahl Gesichtspunkte, mit deren Hilfe eine Motivklassifikation optimiert werden kann:

⇒1) Phylogenetische Kontinuität

Sie berücksichtigt angeborene biologische Verankerungen und spricht die Kontinuität z.B. der Gesichtsmuskulatur von den niederen Säugern über die infrahumanen Primaten bis hin zum Menschen an.

⇒2) Physiologische Grundlagen

Hier beschränkt man sich auf die Klassifikation primärer Motive (Triebe) und weite Verhaltensbereiche werden ausgeklammert. Dabei ist von Vorteil, dass die Übereinstimmung zwischen den Autoren relativ groß ist (Triebe sind eindeutiger zu klassifizieren, z.B. Young: Hunger, Ekel, Durst, Sexualität, Pflegen, Urinieren, Defäkieren, Vermeidung von Hitze und von Kälte, Furcht, Müdigkeit usw.). Man hat die sekundären Triebe von den primären abgeleitet, aber man hat dadurch auch den Blick auf die Mannigfaltigkeit menschlicher Handlungen verengt. Maslows Ansätze waren z. B. eine Antwort auf diese einschränkenden Betrachtungsweisen.

⇒3) Universalität

Beobachtungen, aufgrund derer man eine Motivdisposition erstellt, sollten sich bei allen Menschen, in allen Gegenden, Kulturen und Zeitepochen machen lassen; gleich, ob dabei angeborenen oder physiologische Grundlagen zu finden sind oder nicht. Dieser Auswahl Gesichtspunkt gewährleistet, dass auch Motive nicht übergangen oder vorschnell reduziert werden, die allein den Menschen aus dem Stammbaum der Lebewesen herausheben, nämlich als ein Wesen, das Kultur und Technologie schafft und tradiert, sich selbst deutet, nach Wertverwirklichung trachtet und die Zeit weit in Zukunft und Vergangenheit überbrücken kann. Es bedarf kulturvergleichender Erhebungen, die nach gleichen Person-Umwelt-Bezügen fragen (erste Versuche zur Erreichung der Universalität wurden z. B. von Allport und Odbert unternommen. Sie

haben etwa 18000 persönlichkeitsbeschreibende Eigenschaftsbezeichnungen der englischen Sprache aus Wörterbüchern zusammengestellt- fast 5% des englischen Lexikons. Oder auch Cattell, der noch psychologische Fachtermini, wie z.B. Intraversion vs. Extraversion hinzugefügt hat und dann alles an einer n=100 großen Stichprobe aller Sozialschichten auf diese 171 Variablen hin mittels Faktorenanalyse überprüft hat. Kuluranthropologen kommen dieser Universalität sehr nahe).

FAZIT:

Es sollte eine kriterienorientierte Klassifikation angestrebt werden. Zweifellos würde Universalität unser Vertrauen in die Klassifikationssysteme erhöhen, es müssen aber noch kultur- und auch zeitgebundene Motive im Sinne erstrebenswerter Handlungsziele, für die es in einem anderen Kulturzeitraum keine homogene Äquivalenzklassen gibt, berücksichtigt werden.

Man sollte den Abbildungen der Person-Umwelt-Interaktion möglichst nahe kommen, sowie auch der Perspektive des Handelnden. Zu vermeiden ist ein zu niedriges und auch ein zu hohes Abstraktionsniveau. Um einer zu großen Auswahl an möglichen Unterscheidungen vorzubeugen, werden die drei verschiedenen Auswahlgesichtspunkte gewählt. Die wissenschaftliche Fruchtbarkeit wird zeigen, wie brauchbar ein System ist und bis dahin muss sich mit der spekulativen Vorläufigkeit der Motivklassifikationen abgefunden werden.

Frage NR: 31

31) Nennen sie Beispiele für Motivationsklassifikationen und diskutieren Sie Auswahlgesichtspunkte, mit deren Hilfe eine Motivationsklasse optimiert werden kann. S.71-81, T

Beispiele für Motivklassifikationen s.o. (Murray , Cattell, Mowrer, Maslow, Tomkins usw.)

Auswahlgesichtspunkte: phylogenetische Kontinuität, physiologische Grundlagen, Universalität

FAZIT s.o.

Situative Determinanten des Verhaltens S.83

⇒Wie kommt eine Verhaltenssequenz überhaupt in Gang , steuert auf ein Ziel, passt sich den jeweiligen Situationserfordernissen an und kommt schließlich zum Abschluss? Das sind Fragen, denen sich eine Verhaltensklärung auf den zweiten Blick zuwendet.

⇒Sie zielen auf die Ursachen konkreter Verhaltensabläufe, auf funktionalistische Aspekte ab. Nicht global nach einem Motiv, sondern nach *Motivationsvorgängen* ist jetzt gefragt.

⇒*situationszentrierte* Verhaltensklärung

⇒ Verhalten als intraindividuelle Änderung über Zeit, insbesondere Phänomene des Lernens rücken hier in den Mittelpunkt des Erklärungsinteresses.

⇒ Situativ determiniertes Verhalten ist von Informationen über die laufende Situation abhängig. Im einfachsten Fall besteht Verhalten aus reflexartigen Reiz-Reaktionsverbindungen; Reaktionen werden durch Reize ausgelöst und stehen unter deren Kontrolle.

⇒ Äußere situative Determinanten sind Reize, die ihre Quelle außerhalb des Organismus in der Umgebung haben und auf die Sinnesperipherie treffen. Innere situative Determinanten entstammen dem Organismus selbst.

⇒ Anfangs zu Zeiten der behaviouristischen Assoziationisten verstand man unter dem Begriff Reiz ausschließlich äußere Einwirkungen auf den Organismus.

Dann wurde durch Woodworth aus dem S-R-Modell ein S-O-R-Modell, das auch die Zustände des Organismus mitein bezog und eine Wirkung innerer Reize vermuten ließ.

⇒ Man unterscheidet zwischen vorbereitenden und konsummatorischen Reaktionen; die vorbereitenden stehen noch sehr stark unter der Kontrolle von äußeren Reizen, konsummatorische verraten demgegenüber die Wirkung innerer Reize.

⇒ Dann begann man sich mit der Frage zu beschäftigen, ob ein bedürfnisspezifischer Trieb nicht nur eine motivationale, sondern auch eine strukturelle, steuernde Komponente hat. Auf diese Fragen gab Hull mit seiner Triebtheorie klare Antworten.

⇒ Triebstärke hängt nach Hull vom jeweiligen Bedürfniszustand des Organismus ab.

Hull schrieb dem allgemeinen Trieb lediglich eine Antriebsfunktion, keine verhaltenssteuernde Funktion zu. Ein Trieb kann die Wirkung eines anderen Triebes steigern (Triebsummation) oder ersetzen (Triebsubstitution). Durch Kumulation von Deprivationen (Nahrungsentzug, Schlafentzug) können Zustände von unterschiedlicher Triebintensität resultieren. Die Entstehung eines Triebzustandes geht mit spezifischen Triebreizen einher, die der steuernden und nicht der motivationalen Komponente des Verhaltens zugerechnet werden.

⇒ Primäre Triebe sind Triebe, die auf die physiologische Grundausstattung des Organismus zurückzuführen sind, wie z.B. Hunger, Durst, Sexualität.

Also biologische Prädispositionen.

⇒ Sekundäre Triebe sind Triebe, die von den primären Trieben abgeleitet worden sind und durch Lernen und Erfahrung erworben werden können, wie z.B. Frustration, Ängstlichkeit, Furcht. Man kann auch „erlernter Trieb“ dazu sagen.

⇒ Am Beispiel Schmerz und Furcht erklärt: Furcht (sekundärer Triebzustand) kann z.B. als eine konditionierbare Reaktion auf Schmerz (primärer, aversiver Triebzustand) sein. Furcht ist ein leicht zu erwerbender und sich schnell selbstständig machender Trieb. Furcht wird dann zu einem ganz unabhängigen Trieb, der ursprünglich eine konditionierte Form der Schmerzreaktion war. Furcht ist also zunächst eine unkonditionierte Reaktion des autonomen Nervensystems auf Schmerzreize. Furcht ist

aber auch selbst ein Reiz, weil sie eine Verbindung mit Reaktionen (z.B. Vermeidungsverhalten) eingehen kann. Aber als Reiz ist Furcht auch zugleich ein Trieb, weil jede Reaktion, die aus der Furcht erlöst, bekräftigend wirkt. Furcht erfüllt also ein zentrales Postulat der Triebtheorie; ihre Reduktion hat Bekräftigungsfunktion. (die Reduktion des Triebes Furcht fühlt sich erleichternd an, genauso erleichternd wie ein großer Schluck Wasser bei starkem Durst z.B.). Versuche haben ergeben, dass die Reduktion von Furcht die Fluchtreaktion sogar dann noch bekräftigt, wenn gar kein Schmerzreiz mehr vorahnden ist. Es ist demnach wichtig zu sehen, dass der Zustand des Organismus lediglich eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Veränderung des Verhaltens darstellt !!!!! Äußere Reize können also, wenn sie nur stark genug sind auch Triebcharakter gewinnen (werden also dann zu sekundären, erworbenen Trieben) und werden damit ebenfalls zu einer situativen Determinante des Verhaltens.

Empirischer Beleg dafür z.B.:

⇒ Campbell & Sheffield (1953) konnten in einem Versuch, den sie mit Ratten durchführten, nachweisen, dass nicht der Zustand des Organismus die entscheidende Verhaltensdeterminante ist, sondern dass die Aktivität der ausgehungerten Ratten sehr stark von äußeren Reizbedingungen abhing. Die Tiere wurden 7 Tage lang in einem dunklen und geräuschisolierten Aktivitätskäfig gehalten, der die Registrierung aller Aktivitäten der Tiere erlaubte. Vier Tage lang hatten die Ratten ausreichend Futter, dann keines mehr. Einmal am Tag wurden 10 Min lang die Reizbedingungen im Käfig durch den VI manipuliert (Licht an - geräuschmaskierender Ventilator aus). Die Aktivität der Tiere 10 Min vor der Reizänderung und währenddessen wurden gemessen. Ohne Reizänderung blieb die Aktivität der Ratten annähernd konstant, auch bei ansteigendem Hunger. In der Reizänderungsperiode war die Aktivität der Tiere jedoch ständig erhöht und stieg bei zunehmenden Hunger an. Mit wachsendem Bedürfniszustand steigt also nicht automatisch die Aktivität an, sondern die Bereitschaft, auf äußere Reize zu reagieren. Wenn einige Tage vorher die Reizänderung mit einer Fütterung der Tiere gekoppelt wurde, stieg die Aktivität der Tiere während der Reizänderung in der Hungerperiode noch mehr an.

Es gibt folgende situative Determinanten im Zusammenhang mit Trieben für das Auftreten von einem Verhalten:

- 1) Ein Triebzustand tritt erst dann auf, wenn der Organismus eine Deprivation lebenswichtiger Bedingungen erfährt.
- 2) Trieb ist die allgemeine Basisgröße, zu der sich spezifische primäre Triebzustände (z.B. Hunger, Durst) vereinen.
- 3) Es wird ein sekundärer Trieb als Ableitung von einem primären Trieb erworben.

FRAGE NR: 32

32) Inwiefern kann man die lerntheoretische Position primärer und sekundärer Triebe als Beispiele für situative Determinanten des Verhaltens ansehen? S.83-100, Te

⇒Definition von. primären und sekundären Trieben anbringen.

⇒Beispiel Furcht als sekundärer Trieb, und Schmerz als primärer Trieb anbringen

⇒Fazit:

Es ist demnach wichtig zu sehen, dass der Zustand des Organismus lediglich eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Veränderung des Verhaltens darstellt. Äußere Reize können also, wenn sie nur stark genug sind auch Triebcharakter gewinnen (werden also dann zu sekundären, erworbenen Trieben) und werden damit ebenfalls zu einer situativen Determinante des Verhaltens.

Konflikttheorie S.100

Definition Konflikt:

Ein "Konflikt" ist eine Situation, in der gleichzeitig entgegengesetzt gerichtete, dabei aber annähernd gleich starke Kräfte auf das Individuum gerichtet sind (Lewin, 1931), d.h. die positiven oder negativen Aufforderungscharaktere (Valenzen) der zur Entscheidung stehenden Objekte oder Verhaltensziele bringen das Individuum näher an sein Ziel heran oder schieben es weiter davon weg.

⇒Seit Lewin (1935,1936) ist es üblich, drei Arten von Konflikten zu unterscheiden (Herkner S.86):

a) Der Appetenzkonflikt:

zwei gleich positive Alternativen liegen vor

b) Der Aversionskonflikt:

zwei gleich negative Alternativen liegen vor

d) Der Appetenz-Aversionskonflikt:

ein und dasselbe Objekt hat positive wie negative Aspekte

⇒Miller (1944,1951) entwickelte daraus ein sehr bekannt gewordenes Modell des Aufsuchen-Meidens-Konfliktes

Miller unterscheidet 4 Konfliktarten:

-Aufsuchen-Aufsuchen Konflikt:

zwei Gegebenheiten, zwischen denen man sich entscheiden muss, haben beide positive, gleichwertige Valenzen, z.B. der Esel, der zwischen zwei Heuhaufen verhungert ("Buridans Esel").☺

-Meiden-Meiden Konflikt:

Entscheidung zwischen zwei Übeln, z.B. Erledigen der schrecklichen Hausaufgabe oder die Strafarbeit, wenn man die Hausaufgabe nicht macht.

-Aufsuchen-Meiden Konflikt:

dieselbe Gegebenheit ist anziehend und abstoßend zugleich, z.B. Bindung an einen Partner und vielleicht der Verlust der eigenen Unabhängigkeit.

-Doppelter Aufsuchen-Meiden Konflikt: (doppelter Ambivalenzkonflikt):

zwei Gegebenheiten haben gleichzeitig positive und negative Valenzen, z.B. Entscheidung zwischen zwei gleich positiv und negativ bewerteten Berufen.

In einem gewissen Abstand vom Ziel schneiden sich die Annäherungs- und Meiden-Gradienten, es kommt zu einem hin- und herschwankenden Verhalten. Die Stärke der Verhaltenstendenz ist von zwei Kräften abhängig: von der Stärke der Valenz des Ziels und der noch zu überwindenden Distanz zum Ziel.

⇒ Miller (1951, 1959) stellte sechs Annahmen zum Konfliktgeschehen auf:

1. Die Aufsuchen-Tendenz ist um so stärker, je näher man an das Ziel herankommt (Aufsuchen-Gradient gibt darüber Auskunft). Bsp: der Hund läuft immer schneller, je näher er an das begehrte Leckerchen kommt.
2. Die Meiden- Tendenz ist um so stärker, je näher man an den gefürchteten Reiz herankommt (Meiden-Gradient gibt darüber Auskunft).
3. Der Meiden-Gradient ist steiler als der Aufsuchen-Gradient, weil beide Tendenzen eine unterschiedliche Triebbasis haben. Erklärung folgt weiter unten.
4. Wenn zwei miteinander unverträgliche Reaktionen im Konflikt stehen, setzt sich die stärkere durch.
5. Die Höhe des Aufsuchen- und Meiden-Gradienten ist abhängig von der zugrundeliegenden Triebstärke.
6. Mit der Zahl der Bekräftigungen wächst die bekräftigende Reaktionstendenz bis zur Erreichung eines maximalen Lernplateaus.

⇒ Schon Lewin nahm an, dass bei zunehmender Annäherung an das Zielobjekt in einem Ambivalenzkonflikt die abstoßenden Kräfte schneller anwachsen als die anziehenden. Und wie lässt sich jetzt die Annahme Nr.3 begründen, dass der Meiden-Gradient steiler als der Aufsuchen-Gradient ist?

Dazu ein Beispiel von Lewin:

Ein 3-jähriges Kind will am Strand seinen Sichelzeugschwan aus den Wellen des Meeres herausholen. Einerseits wird es zu dem geliebten Spielzeug hingedrängt, andererseits

jedoch kommt es dabei bedrohlich nah an die hohen Wellen und wird wieder in die entgegengesetzte Richtung gedrängt. Warum ist hier der Meiden-Gradient, also die Tendenz, sich von der Gefahr der Wellen zurückhalten zu lassen, größer als der Wunsch, den Schwan wieder zu holen? Den Grund dafür sieht Miller in der unterschiedlichen Triebbasis für die beiden Tendenzen. Die Aufsuchen-Tendenz wird etwa wie bei Hunger durch einen Triebreiz aufrecht erhalten, dessen Ursprung im Organismus liegt (ein primärer Trieb). Und egal, was man auch tut, oder nicht tut, sie ändert sich nicht. Man wird immer wieder Hunger empfinden. Der Hunger bleibt der gleiche. Wohin man sich auch bewegt; der Triebreiz ändert sich nicht, gleichgültig wie weit man vom Ziel der Nahrung entfernt ist. Der Schwan ist und bleibt schön, egal, ob man ihn holt oder nicht, oder wie nah man an ihn herankommt. Die Meiden-Tendenz beruht auf einem erworbenen Trieb (ein sekundärer Trieb) z.B. der Furcht, wenn durch äußere Reizung Schmerz oder Gefahr ausgelöst wird. Da Furcht nicht nur durch einen inneren Triebreiz, sondern durch äußere Hinweisreize der Situation ausgelöst wird, ist sie durch sie eng an die ursprüngliche, schmerz erzeugende Situation gebunden. Da kann der Mensch also steuern, wie groß die Angst wird, er kann einfach vom Wasser zurücktreten und schon verringert er die Furcht. Der Hunger, bzw. der Wunsch nach dem Schwan, bleibt immer der gleiche, egal was man auch tut, das kann man nicht steuern. Man meidet mehr, da man hier einen direkten Einfluss ausüben kann. Der Meiden-Gradient ist daher höher als der Aufsuchen-Gradient.

⇒ Theorie der „kognitiven Dissonanz“ (Herkner, S.34)

Die Grundannahme der Theorie ist ein Streben nach Harmonie, Konsistenz und Kongruenz in der kognitiven Repräsentation der Umwelt. Wenn dissonante Relationen (unverträgliche Implikationen) vorhanden sind, entsteht dadurch ein unangenehmer, gespannter Zustand der kognitiven Dissonanz. Dieser Zustand hat triebartigen Charakter, denn er führt, wenn er ein bestimmtes Ausmaß übersteigt, automatisch zu Prozessen, die die Dissonanz beseitigen, oder zumindest reduzieren wollen.

FRAGE NR.33

33) In welcher Art und Weise können (kognitive Konflikte) motivierend sein? S.100-131, TE

Aus kognitiver Sicht, ist ein Konflikt die Entscheidung zwischen zwei oder mehr unverträglichen, d.h. einander ausschließenden Alternativen.

Je nach Maßgabe der jeweiligen Konfliktsituation (Appetenzkonflikt oder Aversionskonflikt oder Appetenz-Aversionskonflikt), gibt es die unterschiedlichsten Arten der Konfliktlösung: (siehe Herkner S.86) :

1. Vermeidung der Situation
2. Zögern
3. Schwanken
4. Ersatzlösung

usw.

Die Lösung eines Konfliktes kann nachträglich kognitive Dissonanz aufkommen lassen.

Immer wenn man sich für eine von zwei Alternativen entschieden hat, tragen positive Seiten der verworfenen Alternative und negative Seiten der gewählten Alternative zur Dissonanz der getroffenen Entscheidung bei. Vor dem Fällen einer Entscheidung ist man sich in der Regel möglicher Nachentscheidungskonflikte schon bewusst und ist darum bemüht, nach der Entscheidung auftretende Dissonanzen gering zu halten, in dem man sorgfältig genug Informationen über die zur Debatte stehenden Alternativen sammelt. Ist die Entscheidung einmal gefällt, so hat man sich festgelegt, und die psychologische Situation ändert sich schlagartig. Anstelle der flexiblen Realitätsorientierung der Phase vor der Entscheidung lässt sich nun im Falle der auftretenden Dissonanz eine voreingenommene Bewertungsänderung zugunsten der einmal bevorzugten Alternative beobachten. Aus einer realitätsorientierten Motivation ist eine realisierungsorientierte Volition geworden. Dissonanzreduktion ist demnach nicht anders als ein Volitionsphänomen!!!!!!!

⇒Erinnerung an die Def. von Motivation

Motivation ist in der Psychologie ein Sammelbegriff für vierlei Prozesse und Effekte, deren gemeinsamer Kern darin besteht, dass ein Lebewesen sein Verhalten um der erwarteten Folgen willen auswählt und hinsichtlich Richtung und Energieaufwand steuert. Der Motivationsprozess ist handlungsvorbereitend. Motivationsprozesse sind realitätsorientiert. Also können kognitive Konflikte insofern motivierend sein, als dass sie Verhalten um seiner erwarteten Folgen willen und um seinem Anreiz willen auswählen. Es geht um das Anstreben von Zielzuständen und im Falle eines Konfliktes ist der Zielzustand die Entscheidung. Der Konflikt wirkt handlungsvorbereitend und realitätsorientierend.

Kognitives Konsistenzstreben S.120

⇒Die kognitive Ausgewogenheit:

Heider (1946,1958) stellte diese Theorie auf, die auch „cognitive balance theory genannt“ wird. Dieser Theorie liegt das gestaltpsychologische Prinzip der „guten Gestalt“ zugrunde, eine Gliederungstendenz, die in der Wahrnehmung zu erkennen ist. Wenn sich verschiedene Gliederungsmöglichkeiten anbieten, werden ausgewogene, einfache Konfigurationen bevorzugt. Es werden „gute Gestalten“ bevorzugt. Die Theorie beschreibt die Entstehung von ausgewogenen oder unausgewogenen triadischen Beziehungen zwischen Personen und einer anderen Gegebenheit (einer Sache oder Überzeugung). Angestrebt wird die Ausgewogenheit der Beziehungen, die nach Heider ausbalanciert sind, wenn entweder keine oder wenigstens zwei negative Werterelationen vorliegen.

⇒Kognitive Dissonanz

Festinger (1957,1964) stellte diese Theorie auf, deren Grundannahme, wie oben schon kurz erwähnt, ein Streben nach Harmonie, Konsistenz und Kongruenz in der Repräsentation der Umwelt und der eigenen Person ist. Seine Theorie der kognitiven Dissonanz besagt, dass Dissonanz dann entsteht, wenn mindestens zwei selbstwertrelevante Kognitionseinheiten sich nicht miteinander in Übereinstimmung bringen lassen. In der Theorie geht es um Beziehungen und um Elemente. Beziehungen werden zwischen je zwei Elementen, also innerhalb eines Paares von

Elementen, in Betracht gezogen. Die Beziehung kann entweder irrelevant sein (beide Elemente haben nichts miteinander zu tun), oder sie kann konsonant sein (ein Element folgt aus dem anderen), oder sie kann dissonant sein (das Gegenteil des einen Elementes folgt aus dem anderen). Unter Elementen werden einzelne Wissensinhalte, darunter auch Überzeugungen und Wertungen verstanden. Da Dissonanz unangenehm ist, motiviert sie dazu, Dissonanz zu reduzieren und Konsonanz herzustellen. Außerdem werden Situationen gemieden, die Dissonanz noch vergrößern könnten.

Dissonanz kann reduziert werden durch:

- a) Änderung von einem oder mehreren Elementen der dissonanten Beziehungen
- b) Hinzufügen neuer Elemente, die mit den bereits bestehenden übereinstimmen
- c) Verminderung der Bedeutung der dissonanten Elemente
- d) Änderung des Verhaltens

Nachentscheidungskonflikte:

Wie oben erwähnt lässt sich nach einer getroffenen Entscheidung auftretende Dissonanz durch die Aufwertung der gewählten bzw. Abwertung der nicht-gewählten Alternative reduzieren.

⇒ Brehm(1956) hat dies in einer Untersuchung, in der die Vpn die Attraktivität von Industrieprodukten einzuschätzen hatten, experimentell nachgewiesen. Als Entgelt für die Teilnahme konnten die Vpn sich jeweils einen von zwei Gegenständen aussuchen und mitnehmen. Eine Gruppe hatte die Wahl zwischen zwei gleich attraktiven Gegenständen (Toaster und eine elektrische Kaffeemaschine - hohe Dissonanz, weil beides gleich attraktiv ist), die andere Gruppe zwischen einem attraktiven und einem unattraktiven Gegenstand (niedrige Dissonanz – weil leicht zu entscheiden ist). Nach der Entscheidung sollten die Vpn die Attraktivität der Gegenstände erneut einschätzen. In Übereinstimmung mit der Theorie bewerteten die Vpn die gewählte Alternative als deutlich attraktiver, dieser Effekt war unter der Bedingung hohe Dissonanz noch ausgeprägter .

Erzwungene Einwilligung:

Der am meisten untersuchte Phänomenbereich in bezug auf dissonanzerzeugende Situationen ist der der erzwungenen Einwilligung (forced compliance).

Damit ist eine Einwilligung gemeint, die zu Handlungen führt, die man vor sich selbst nur ungenügend rechtfertigen kann. Die Dissonanz ist um so ausgeprägter, je mehr man nicht einfach durch Zwang oder nicht durch Belohnungs-, - oder Bestrafungsdrohungen veranlasst wurde, etwas zu tun, was man der eigenen freien Entscheidung nach nicht getan hätte. Sie ist um so größer, je mehr man voreilig und freiwillig oder ohne ausreichende kompensierende Belohnung, sich bewegen ließ, in etwas einzuwilligen, was sich nachher als Zumutung erwies. Um in dieser Situation die Dissonanz zu reduzieren, muss die ausgeführte Handlung nachträglich aufgewertet werden, zumindest aber müssen die negativen Aspekte bagatellisiert (verharmlost) werden.

Festinger & Carlsmith (1959) ließen ihre Vpn zunächst eine Stunde lang sehr

langweilige Tätigkeiten ausführen. Daraus abschließend sollten sie künftigen Versuchsteilnehmern sagen, es handele sich um ein sehr interessantes Experiment. Unter der Bedingung hohe Dissonanz wurde eine Belohnung von 1 Dollar unter der Bedingung niedrige Dissonanz eine Belohnung von 20 Dollar in Aussicht gestellt. Anschließend wurden die Vpn erneut zu ihrer Einschätzung bzgl. des Experiments befragt. Bei geringer Belohnung wurde das Experiment nachträglich als interessanter bewertet (Tatsachenverfälschung durch Aufwertung der ausgeführten Handlung) als bei der höheren Belohnung. Hier war die aufgetretene Dissonanz weniger stark ausgeprägt. Die Tatsache, für nur eine minimale Belohnung eine andere Person belogen zu haben, stellt allerdings auch eine Bedrohung des Selbstkonzepts dar, deshalb muss im Nachhinein die Tatsache geleugnet werden, dass das Experiment langweilig war, damit der Betrug an der anderen Person nicht so deutlich wird.

Selektion von Information:

Eine Möglichkeit, die nach einer Entscheidung auftretende Dissonanz zu reduzieren, besteht in der Selektion von Informationen. Man sucht und bevorzugt solche Informationen, die die gewählte Handlungsalternative aufwerten und die nicht-gewählte abwerten. Ebenso meidet man Informationen, die das umgekehrte nahe legen.

Ehrlich, Guttman, Schönbach und Mills (1957) machten dazu die erste Untersuchung. Nach dem Kauf eines neuen Autos beachteten die Käufer mehr die Werbung der Herstellerfirma des eigenen Wagens als die Werbung anderer Firmen, deren Autos man bei der Wahl auch noch in Betracht gezogen hatte. Bemerkenswert ist auch der Fall, wenn nach einer Entscheidung eine Handlung auszuführen ist, die von dissonanten Informationen profitieren kann. Ein Student hat sich z.B. für einen Prüfer entschieden und kann danach weitere Informationen über den Prüfer erhalten. In dieser Situation werden selbst negative Informationen nicht gemieden. Kognitive Dissonanz wird nicht reduziert, sondern in Kauf genommen, weil sie sich als nützlich für das Erreichen des Handlungszieles erweisen könnten.

⇒ In Frage gestellte Überzeugungen von sozialen Gruppen:

Dissonanzreduktion ist eng mit sozialen Interaktionen zwischen den Mitgliedern einer Gruppe, wie z. B. Überzeugungs- oder Glaubensgemeinschaften, verbunden.

Festinger, Riecken und Schachter (1956) haben dazu eine spannende Feldstudie unternommen: Mitglieder einer Sekte hatten sich in einer amerikanischen Stadt versammelt, um gemeinsam einen bestimmten Tag abzuwarten, an dem die Welt ihrer Meinung nach in einer Sinnflut untergehen würde und sie selbst durch fliegende Untertassen auf einen anderen Planeten gerettet würden.☺ Aber die prophezeiten Ereignisse traten nicht ein und so entstand eine Dissonanz zwischen existentiellen Erwartungen und der Realität, die nicht toleriert und ausgehalten werden konnte. Die Gruppe hat nicht, wie vielleicht zu erwarten gewesen wäre, den Glauben an den Weltuntergang verloren, sondern sie hat, ganz im Gegenteil, ihre gefährliche Glaubensbereitschaft noch erhöht und sogar noch Missionarseifer im Hinblick auf einen trotz unerfüllter Prophezeiung irgendwann stattfindenden Weltuntergang entwickelt.

Unerwartete Handlungsergebnisse und Ergebnisfolgen:

Wenn ein Missverhältnis zwischen hohem Anstrengungsaufwand und Erfolglosigkeit

des Handlungsergebnisse besteht, dann entsteht Dissonanz. Sich umsonst angestrengt zu haben ist so unangenehm, dass man die Dissonanz reduzieren muss, indem man den Anreiz des angestrebten Handlungszieles aufwertet. Auch wenn Handlungsergebnisse im Widerspruch zum eigenen Selbstkonzept stehen, insbesondere wenn es um die eigenen Fähigkeiten oder die eigene Moralität geht, entsteht ebenfalls Dissonanz.

KRITIK

Alle erörterten Theorieansätze über die Verhaltenswirksamkeit kognitiver Situationsbeurteilung tragen zwar zur Klärung von Motivationsproblemen bei, aber sie lassen individuelle Unterschiede außer Acht.

FRAGE NR:34

34) Für welche Bereiche hat sich eine motivierende Funktion des kognitiven Konsistenzstrebens nachweisen lassen? Geben Sie für je zwei Bereiche je ein Untersuchungsbeispiel. S.120-131, TE

Beispielsweise:

⇒1) Nachentscheidungskonflikte: Experiment Brehm

und:

⇒2) Erzwungene Einwilligung: Experiment Festinger & Carlsmith

Motivation durch Erwartung und Anreiz S.157

⇒Zielzustände spielen eine zentrale Rolle in der Verhaltensklärung. Die gegenwärtige Lage ist in eine zukünftige Lage zu überführen, die einen Zielzustand darstellt. In der behaviouristischen Lerntheorie werden Zielzustände als „Bekräftigung“ bezeichnet. D. h. Ereignisse, die nachweisbar vorauslaufendes Verhalten unter ihre Kontrolle bringen, wie etwas bei Hunger das Ereignis Nahrungsaufnahme die vorauslaufenden Handlungen auf jene einengt, die zum Kontakt mit Nahrung führen.

⇒Motivation ist das Anstreben von Zielzuständen, von „Bekräftigungen“.

Dazu muss das Eintreten des Zielzustandes vorweggenommen werden können, es gibt also eine entsprechende Erwartung. Die Erwartung kann darin bestehen, welcher Zielzustand eintreten wird, wobei hier eigenes Zutun unberücksichtigt bleibt oder keine Rolle spielt. Das ist der Fall der Erwartung vom Typ S-S (Situations-Folge-Kontingenz). Oder aber die Erwartung besteht daraus, was man selbst tun muss, um einen Zielzustand herbeizuführen. Das ist der Fall der Erwartung vom Typ R-S (Handlungs-Folge-Kontingenz), nach Bolles. Die Wahrscheinlichkeit einer Reaktion steigt mit der Stärke von S-S und von R-S sowie dem Wert von S.

⇒Anreiztheorien der Motivation suchen die Zielgerichtetheit des Handelns möglichst direkt zu erklären. Wahrgenommene oder erwartete Objekte und Ereignisse mit

Anreizcharakter regen Handeln an und geben ihm zugleich eine Richtung. Anreize sollen sowohl Handeln energetisieren wie auch leiten, indem sie es sozusagen über Raum und Zeit hinweg anziehen. Das Verhalten ist proaktiv, indem es sich von den anreizartigen Verheißungen und Bedrohungen der gegenwärtig gegebenen Situation auf die Erreichung zu erwartender, künftiger Zielzustände *anziehen* lässt.

⇒ Seit den vierziger Jahren hatten erwartungs- und anreiztheoretische Modelle sich auch außerhalb der lernpsychologischen Theoriebildung entwickelt. Es handelt sich hierbei um die sog. „Erwartungs-mal-Wert-Theorien“. Sie boten sich an, um Entscheidungsverhalten in Wahlsituationen zu erklären. Grundidee der Erwartungs-mal-Wert-Theorie ist, dass bei der Wahl zwischen mehreren Handlungsalternativen jene bevorzugt wird, bei der das Produkt von erzielbarem Wert (Anreiz) mit der Wahrscheinlichkeit, ihn zu erzielen (Erwartung), maximal ist. Anders ausgedrückt: Unter Berücksichtigung seiner Erreichbarkeit wird ein Zielzustand angestrebt, der einen möglichst hohen Anreizwert hat.

⇒ Lewins Feldtheorie:

Lewin hat mit seiner Feldtheorie eine neue verhaltensklärende Sichtweise entwickelt. Mit ihrer Hilfe sollen Handlungsabläufe möglichst umfassend und konkret auf die Bedingungskonstellation des jeweiligen gegenwärtigen Feldes zurückgeführt werden und erklärt werden.

⇒ Feld:

Der Begriff umfasst Bedingungsfaktoren sowohl der äußeren Situation (der Umgebung) wie der inneren Situation (der Person). Die Feldtheorie ist weitestgehend eine Verhaltensklärung auf den zweiten Blick. Sie sucht alle verhaltenswirksamen Bedingungen, die die gegenwärtige Situation und Zuständlichkeiten der Person charakterisieren, aufzuspüren und miteinander in Beziehung zu setzen.

⇒ sechs Charakteristika der Theorie:

1. Die Analyse des Verhaltens muss von der Gesamtsituation ausgehen
2. Der Erklärungsansatz muss psychologisch sein und nicht quasiphysikalisch wie bei den Behaviouristen.
3. Bloße Kopplungen von Reizen und Reaktionen werden als nicht ausreichend erachtet. Jedem Verhalten liegen Kräfte zugrunde, dies ist der dynamische Ansatz der Verhaltensklärung.
4. Es gilt allgemeine Erklärungsbegriffe zu gewinnen, die als Konstruktionselemente zu verwenden sind und aus deren Zusammenstellung auch der konkrete Einzelfall seine Erklärung findet.
5. Das Verhalten ist eine Funktion des Feldes. Nur was gegenwärtig wirkt kann verhaltenswirksam werden. Vergangenes und Künftiges kann vergegenwärtigt werden und deshalb auch verhaltenswirksam werden.

6. Die psychologische Situation ist möglichst mathematisch darzustellen, damit wissenschaftliche Ableitungen möglich werden. (Lewin benutzte auch die Geometrie zur Darstellung von Nachbarschaften von Regionen).

⇒ Verhalten ist eine Funktion von Personenfaktoren und Umgebungsfaktoren.:

$$V=f(p,u).$$

⇒ Lewin hat zwei Modelle entwickelt:

1. Das Personenmodell
2. Das Umweltmodell

⇒ Das Personenmodell

bezieht sich auf Volitionsprobleme

Das Personenmodell ist ein reines Strukturmodell mit Bereichen, Nachbarschaften und Vermittlungsfunktionen zwischen innen und außen

Siehe Personenmodell: S. 137. Zentrale Bereiche grenzen mehr an mehrbenachbarte Bereiche als periphere Bereiche. Damit ist die „Ich-Nähe“ gemeint, d.h. die persönliche Bedeutsamkeit von Handlungszielen und Aktivitäten. Die Grenzen können verschiedene Wandfestigkeit besitzen und damit auch durchlässig werden, so dass es zwischen benachbarten Bereichen zur Verbindung kommen kann.

⇒ Spannung:

Die einzelnen innerpersonalen Bereiche können unter verschiedenen Spannungszuständen stehen. Man kann sich die einzelnen Bereiche als flüssigkeitsgefüllte Gefäße vorstellen, die unter verschiedenem Druck stehen (Dampfkesselprinzip). Weist ein Bereich im Vergleich zu den anderen einen zu hohen Spannungszustand auf, spricht Lewin von ihm als ein „gespanntes System“. Gespannte Systeme streben nach Spannungsausgleich in Relation zu den benachbarten Bereichen.

⇒ Entspannung durch:

- 1) Das gespannt System kann sich entspannen, wenn es Zugang zur Grenzzone der sensumotorischen Exekutive findet, d.h. wenn es beginnt, das Verhalten zu bestimmen, bis das Handlungsziel erreicht ist.
- 2) Oder es findet diesen Zustand nicht und es wirken dann Kräfte auf die Grenz wandungen des gespannten Systems ein. Dann hängt es von der Wandfestigkeit der Grenzen zu den Nachbarbereichen und von der Dauer ab, bis es zu einem Spannungsausgleich durch eine sich ausbreitende Diffusion gekommen ist. Die Durchlässigkeit der Grenzen erlaubt einen Spannungsausgleich innerhalb des Systems. Bei beiden Arten des Spannungsausgleiches geht es um die Realisierung von gefassten Intentionen.

⇒ Paradigmatisch dafür ist der sog. Zeigarnik-Effekt (s.u.).

⇒ Quasi-Bedürfnisse:

Quasi-Bedürfnisse sind abgeleitete Bedürfnisse. Sie sind von vorübergehender Natur und entstehen häufig durch die Vornahme, etwas Bestimmtes, was dem Erreichen des Zieles dient, zu tun. Also z.B. den Brief an einen Freund in den Briefkasten zu werfen. Sie bilden ein gespanntes System, das erst verschwindet, wenn das Handlungsziel erreicht ist. Quasi-Bedürfnisse können sich aber auch ohne den Akt der Vornahme herausbilden. Entscheidend für die Stärke des Quasi-Bedürfnisses ist nicht die Intensität der Vornahme etwas zu tun, sondern vielmehr wie tief das Quasi-Bedürfnis mit dem echten Bedürfnis verankert ist. D.h., dass z.B. dass die Stärke des Quasi-Bedürfnisses, den Brief in den Briefkasten zu stecken, von der Tiefe des echten Bedürfnisses, z. B., den Freund zu treffen, abhängt. (Ich habe das für mich so verstanden, dass ein Quasi-Bedürfnis etwas Notwendiges ist, was ich tun muss um etwas, das mir wichtig ist, zu verwirklichen. Ein „Mittel-zum Zweck-Bedürfnis“ oder „Exekutiv-Bedürfnis“ sozusagen).

⇒ Ein gespanntes System geht mit einer spezifischen Änderung der wahrgenommenen Umwelt einher. Objekte, die der Entspannung oder der Bedürfnisbefriedigung dienen können, gewinnen einen sog. Aufforderungscharakter, eine Valenz (Bedeutung), die sie aus ihrer Umgebung heraushebt und zielgerichtetes Aufsuchverhalten anzieht. Will man z. B. den Brief einwerfen, dann fallen einem die Briefkästen in einer unbekannteren Umgebung weit deutlicher auf, als wenn man diese Intention nicht hat. Die Stärke der Valenz ist abhängig von der Stärke des gespannten Systems. Dieser Zusammenhang ist der einzige Zusammenhang zum Umweltmodell!

⇒ Das Umweltmodell:

...bezieht sich auf Motivationsprobleme. Der psychologische Raum, das psychologische Feld, besteht aus verschiedenen Bereichen. Diese Bereiche repräsentieren psychologische Möglichkeiten von Handlungen oder Ereignissen.

⇒ strukturelle Komponente des Umweltmodelles:

Das Umweltmodell ist ein Darstellungsversuch, wie sich für eine Person in einer gegebenen Lebenslage Handlungsmöglichkeiten zur Erreichung eines angestrebten Ziels oder Vermeidung eines negativen Ereignisses ausstrukturiert haben. Es handelt sich um die motivierenden Erwartungen der Person.

⇒ dynamische Komponente des Umweltmodelles:

Es wirken Kräfte auf die Person ein und bestimmen ihre Richtung und die Stärke mit der sie handelt. Greifen entgegengesetzte Kräfte von annähernd gleicher Stärke an, so kommt es zu einem Konflikt. Die Valenzstärke nimmt mit der psychologischen Distanz zum Ziel ab. Es gibt Zielregionen mit positiven Valenzen sowie Zielregionen mit negativen Valenzen. Alle anderen Bereiche repräsentieren instrumentelle Handlungsmöglichkeiten, die an eine Zielregion heranführen oder von einer Abschreckungsregion wegführen. Die Person ist in dem Modell (S.141) als ein Kreis lokalisiert. Sie muss, um zu einem Ziel zu gelangen, die vor ihr liegenden Bereiche durchlaufen, d.h. handlungsmäßig realisieren. Will z.B. jemand eine Auto kaufen, muss er erst mal den Führerschein machen, Geld ansparen, sich kundig machen usw..

Das Umweltmodell kann Verhalten nicht erklären, sondern nur konstruierend darstellen. Es setzt die verhaltensmotivierenden Bedingungen als bereits gegeben und

bekannt voraus. Das Umweltmodell ist also postdiktiv, nicht prädiktiv.

⇒Fremde Hülle:

Außerhalb des Lebensraumes, der sich aus Person und psychologischer Umwelt zusammensetzt, existiert die nicht - psychologische Welt, die von Lewin als „fremde Hülle“ bezeichnet wurde. Sie umfasst alle Tatsachen, die nicht psychologischen Gesetzen unterliegen, nach Lewin physikalische und soziale Gegebenheiten

⇒Bedürfnisse schaffen bestimmte Valenzen in der psychologischen Umwelt, der umgekehrte Fall, dass Valenzen auch Bedürfnisse schaffen können, wird von Lewin negiert.

⇒Die Valenz (Va) hat demnach zwei Determinanten, sie ist eine Funktion der Bedürfnisspannung der Person (t = tension) und der wahrgenommenen Natur des Zielobjekts (G = goal):

$$Va (G) = F (t, G)$$

Bspw. haben Speisen wenn man Hunger hat unterschiedliche appetitanregende Wirkung auf uns.

⇒Nachwirkungen unerledigter Handlungen:

Zur experimentellen Bedingungsanalyse von Lewin wurden der Vpn etwa 16-20 verschiedenen Aufgaben nacheinander vorgelegt, von denen der VI die Hälfte vor ihrer Vollendung unterbrach. Nachher zeigte sich, dass die unerledigten Aufgaben besser behalten wurden als die abgeschlossenen Aufgaben. Das konnte Zeigarnik bestätigen (Zeigarnik-Effekt) .

⇒Zeigarnik-Effekt:

Lewin-Schülerin Bluma Zeigarnik fand (1927), dass unterbrochene Aufgaben besser behalten werden als erledigte. Die Nachwirkungen unerledigter Handlungen (Spannung) zeigen sich in einer spontanen Wiederaufnahme der unterbrochenen Aufgabe (und im besseren Behalten dieser Aufgabe im Vergleich zu abgeschlossenen Handlungen- Entspannung). Entscheidend für diesen Effekt ist nicht die Unterbrechung einer Handlung, sondern die psychologische Situation aus Sicht der Handelnden und ihre Einschätzung, ob das Handlungsziel erreichbar bzw. erreicht worden ist oder nicht. D. h., das Aufgaben, deren Bearbeitung und Lösung erreichbar scheinen, aber vorzeitig abgebrochen wurden, dann innerlich noch weiter zur Erledigung drängen und man sich besser an diese erinnert als an die, die man schnell und erfolgreich abgeschlossen hat. Der Zeigarnik-Effekt wird um so größer, je kürzer eine Handlung vor ihrer Vollendung unterbrochen wurde. Die Methode von Zeigarnik enthält einige Gedächtnispsychologische Komplikationen, insofern, als das man nicht nachweisen kann, ob es sich um ein Gedächtnis- oder Lernphänomen handelt. Wurden die Aufgaben vielleicht schon in der anfänglichen Lernphase besser gespeichert? Zur Beantwortung dieser Frage müsste man in allen Phasen eine genaue Gedächtnisüberprüfung vornehmen.

BSP:

Es gilt eine schwere Statistik- Hausaufgabe zu lösen. Man sitzt Stunde um Stunde an der Aufgabe, hat das Gefühl man kann sie lösen, aber es fehlt am richtigen Denkansatz, der zur Lösung führen würde. Dann steht eine wichtige Verabredung an und man muss die Aufgabe, kurz bevor man die Lösung hat, unterbrechen, beschäftigt sich aber innerlich immer weiter mit dem Problem. Während der Verabredung fallen einem besonders die Gespräche der Mathematikstudenten am Nebentisch auf, die einem sonst garantiert nicht aufgefallen wären (Umweltmodell: besondere Wahrnehmung). Abends setzt man sich erneut an die Aufgabe und hat auf einmal den richtigen Einfall, der die Lösung möglich macht. In der Statistiklausur kann man sich dann ganz besonders gut an genau diese Aufgabe erinnern. Man erinnert sich nicht so gut an Aufgaben, die schnell, einfach und unkompliziert an einem Stück durchgearbeitet wurden.

FRAGE 35

35) Verdeutlichen Sie an einem Alltagsbeispiel unerledigter Handlungen das feldtheoretische Modell von Lewin. S.135-149, TP

Beispiel aus Skript oder meins, oder natürlich ein nettes eigenes!!! :

Eine Psychologiestudentin sitzt in der Bibliothek und bearbeitet eine Textstelle, die einen Teil der für eine bevorstehende Prüfung relevanten Literatur darstellt. In dem Text wird eine empirische Arbeit beschrieben. Der Zusammenhang zu der vorher dargestellten Theorie ist für die Leserin unverständlich, sie fragt sich, ob sie überhaupt die Grundpostulate der Theorie richtig verstanden hat. Aber sie muss die Arbeit unterbrechen, weil die Bibliothek schließt. Sie packt ihre Notizen zusammen und verlässt das Institutsgebäude. Auf dem Nachhauseweg ist sie zunächst damit beschäftigt, einen Platz in der vollbesetzten Straßenbahn zu ergattern. Als ihr das endlich gelingt, fällt ihr das Experiment wieder ein, sie denkt einen Moment daran, ihre Notizen aus der Tasche zu angeln, um mit deren Hilfe eine Lösung für die eben unterbrochene Aufgabe zu finden. Es ist aber viel zu laut und zu eng zum Arbeiten. Sie lehnt sich zurück und denkt darüber nach, was sie vor Geschäftsschluss noch einkaufen muss und was wieder mal alles im Kühlschrank fehlt, da fällt ihr ein, dass sie von zu Hause eigentlich ihre Kommilitonin anrufen könnte, vielleicht weiß die ja weiter. In Gedanken taucht der immer näher rückende Prüfungstermin auf, hoffentlich ist das alles noch zu schaffen, sie will doch auf keinen Fall diesen Termin verschieben. Die Straßenbahn hält, sie steigt aus und macht sich auf den Weg zum Supermarkt, da sieht sie das Schild der Buchhandlung. "Halt !", denkt sie, vielleicht haben die ja dieses eine Lehrbuch, darin könnte ich mal schnell nachschauen, ob diese Theorie darin vielleicht erklärt ist Kurz vor Geschäftsschluss verlässt sie zufrieden die Buchhandlung, aber zum Einkaufen ist es jetzt zu spät.

Die Nachwirkungen unerledigter Handlungen zeigen sich in einer spontanen Wiederaufnahme der unterbrochenen Aufgabe (und im besseren Behalten dieser Aufgabe im Vergleich zu abgeschlossenen Handlungen). Ein solcher Fall wird seit den Experimenten der Lewin-Schülerin Bluma Zeigarnik als "Zeigarnik Effekt"

bezeichnet. In dem Beispiel ist das Handlungsziel (**Verstehen des Prüfungstextes**) von großer persönlicher Bedeutung, nicht nur im Augenblick, sondern auch in der Zukunft (**erfolgreiche Fortsetzung des Studiums** etc.), das Handlungsgeschehen steht also im Kontext eines umfassenderen, echten Bedürfnisses; das Quasi-Bedürfnis wird von diesem gespeist. Andererseits erscheint die Lösung der unerledigten Aufgabe aus Sicht der Handelnden erfolgreich und es gibt verschiedene Wege, das angestrebte Handlungsziel zu erreichen, wäre die Erreichung des Ziels nämlich sehr unwahrscheinlich, würde der Zeigarnik- Effekt ausbleiben.

Bezug zum Personenmodell: die unterbrochene Handlung stellt im Personenmodell Lewins ein "gespanntes System" dar, das nach Spannungsausgleich in Relation zu den benachbarten Bereichen strebt (dynamische Komponente). Spannung ist hier bei der Studentin entstanden, da sie ihre Studien unterbrechen musste. Die Wiederaufnahme der Recherche baut dann die Spannung ab.

Bezug zum Umweltmodell: Objekte in der psychologischen Umwelt der Person, die einer Entspannung oder Bedürfnisbefriedigung dienen können, gewinnen nach Lewin einen Aufforderungscharakter, eine Valenz Auch Gegenstände oder Personen, auf die man nicht bewusst achtet, heben sich aus der Umgebung heraus und ziehen zielgerichtetes Aufsuchungsverhalten an (in dem Beispiel die **Buchhandlung**, an der man sonst vorbeigegangen wäre).

Die Entwicklung des lerntheoretischen Modells vom Schub-Ansatz zum Zug-Ansatz S.150

⇒Muss man sich Lernen wirklich als Einstanzen fester Reiz- Reaktions-Verbindungen vorstellen? Kann es sich vielleicht auch in dem Herausbilden „kognitiver Landkarten“ entwickeln, die jeweils Anlass zu Erwartungen darüber geben, was zu was führen wird?

⇒Der mechanistische Schub-Ansatz sah im Trieb eine allgemeine Antriebsfunktion für das Verhalten (Schub). Verhaltensklärung fand nur durch die bloße Kontiguität von S und R statt. Dann hat es einen Umschwung in der Auffassung des Motivationsgeschehens gegeben. Vom Schub wurde zum Zug übergegangen. Zielgerichtetes Verhalten erscheint nicht mehr durch einen allgemeinen Trieb von hinten angeschoben zu sein, sondern es scheint von erwarteten Zielzuständen angezogen zu werden.

⇒Hull hatte diese Art von Verhaltensklärung nicht genügt, so dass er postulierte, dass neue S-R-Verbindungen dann entstehen, wenn R zu einer Bedürfnisbefriedigung führt. So wird die neue S-R-Verbindung gefestigt. Das ist die sog. Triebreduktionstheorie.

⇒Thorndike erklärte den Aufbau von S-R Verbindungen durch Versuch und Irrtum.

Diejenigen R werden beibehalten, die sich erfolgreich einer Situation anpassen und ein Bedürfnis befriedigen können (Gesetz der Wirkung).

⇒ Seit den zwanziger Jahren gab es dann einzelne Untersuchungen, vor allem aus Tolmans Arbeitskreis, in denen erstmalig der Anreizcharakter des Ziels variiert wurde.

⇒ Tolman kritisierte die trial-and-error-Doktrin Thorndikes, er wandte sich gegen die Auffassung, dass korrekte S-R Verbindungen eingestanz und fehlerhafte ausgestanz werden. Er bevorzugte molare Beobachtungseinheiten, die auch Aspekte wie Zielgerichtetheit und Absicht zuließen. Trotzdem hat er als typischer Behaviourist dafür gesorgt, dass auch die inneren kognitiven Vorgänge (die ja eigentlich nicht direkt beobachtbar sind) übersetzbar gemacht werden konnten. Er versuchte also sozusagen, das Innere nach außen zu stülpen. Man kann daher sagen, dass Tolman ein „Psychologischer Behaviourist“ war.

⇒ „demand for the goal“:

Es wurden Experimente mit Ratten gemacht in denen sich zeigte, dass bei stärkerer Anreizwirkung (Brot in Milch getränkt war attraktiver für die Ratten als Kleiegemisch) schneller gelernt wird. Es spielt also offensichtlich auch die Stärke des Zielverlangens, die Tolman „demand for the goal“ nannte, eine große Rolle.

⇒ Crespi (1942)

Er fand heraus, dass auch die Quantität des Zielobjektes eine Rolle spielt. Eine größere Futtermenge verbessert also die Verhaltensleistung der hungrigen Tiere schlagartig.

⇒ Zurück zu Tolman:

Die Zielgerichtetheit ist nach Tolman keine mentalistische Größe (nur durch Messungen überprüfbar), sondern kann an verschiedenen Aspekten des Verhaltens beobachtet werden, wie z.B. an der Ausdauer (Durchhalten bis zum Erreichen eines bestimmten Objektes bzw. Zustandes), an der Gelehrigkeit (Lernfortschritte über die Zeit) und an der Auswahl, (spontanes Verhalten wird ohne äußere Einwirkung oder ohne äußeren Druck gewählt, ausgeführt). Diese Unterschiede im Verhalten, also bezüglich der Ausdauer, der Gelehrigkeit oder der Auswahl eines bestimmten Verhaltens machen deutlich, dass es hier um mehr geht, als um reine Reiz-Reaktions-Verbindungen.

⇒ Trennung von Lernen und Verhalten:

Befunde machten zudem deutlich, dass Lernen auch ohne Bekräftigung stattfinden kann. Bekräftigung ist also keine notwendige Bedingung für Lernen. Lernen kann auch latent (unterschwellig) bleiben, d.h., es muss sich nicht, während es stattfindet, im Verhalten niederschlagen. D. h., in diesem Falle beruht das Lernen dann auf einer Herausbildung von Wissen und nicht auf einer festen Folge von S-R-Verbindungen. Das Lernergebnis drückt sich also nicht mehr voll im Verhalten aus, daher muss also zwischen Lernen und Verhalten unterschieden werden und dem

Anreiz als Zielobjekt muss eine unabhängige Wirksamkeit eingeräumt werden. Im Verhalten treten Lernen wie Motivation als getrennte Faktoren miteinander auf. Das Verhalten erklärt sich also aus zwei intervenierenden Variablen, einem Lernfaktor und einem Motivationsfaktor. Tolman hat beide Anteile, Trieb und Anreiz gleichrangig behandelt. Mit Zielverlangen und Zielerwartung hat er zwei intervenierende Variablen konstituiert, die nicht nur kognitiver Natur sind, sondern durch die sich beobachtbare Zielgerichtetheit erklären lässt. Die beiden intervenierenden kognitiven Variablen sind also: Erwartung und Wert.

⇒ Erwartungs-Wert-Matrix:

Matrix-Beispiele auf **S.156**.

Um in einer Bedürfnissituation den ihr angemessenen Zielzustand zu erreichen, bieten sich in der Regel mehrere Möglichkeiten in Form von Handlungs-Folge Erwartungen (R-S) an, d.h. einerseits Erwartungen von Handlungsmöglichkeiten und andererseits daran gekoppelte Zielzustände (S) von unterschiedlichem Wert. Z.B. will man seinen Hunger stillen und hat dann die Wahl zwischen verschiedenen guten Restaurants mit entsprechenden Speiseangeboten und Ansprüchen. Es handelt sich also um eine Wahlsituation und um eine Wertentscheidung. Der Verhaltensraum stellt in der Matrix die kognitiv-phänomenale Repräsentation der gegebenen Situation dar.

⇒ Hulls Modellierung des rG-sG-Mechanismus:

Hull versuchte, Erwartung in S-R Begriffen zu fassen. Es geht dabei um eine antizipatorische Zielreaktion. Das S-R theoretische Gegenstück zu Tolmans kognitiven Theorie der Motivation war Hulls Modellierung des rG-sG-Mechanismus, die fragmentarische, vorwegnehmende Zielreaktion als ein Äquivalent zur kognitiven Erwartung.

sG=Goal
rG=Zielreaktion

Die assoziative Verknüpfung des rG-sG-Mechanismus beinhaltet die Erwartungsvariable, sG. Sie antizipiert das Zielobjekt (die Wertvariable). Innerhalb des klassischen Konditionierungs-Paradigmas können neutrale Reize Signalwirkung erlangen und zukünftige Ereignisse ankündigen (z. B kündigt Speichel Fressen an). Hull nahm an, dass die auf einen äußeren Reiz (S 1) erfolgte Reaktion (R 1) eine propriozeptive Rückmeldung hat, d.h .einen inneren Reiz zur Folge hat. Dieser innere Reiz kann zeitlich mit dem nächsten äußeren Reiz zusammenfallen, der wiederum dann R2, die zweite Reaktion, auslöst. Der innere Reiz läuft R2 unmittelbar voraus und kann sich mit ihr assoziieren. In der Folge kann eine ganze Kette von Reaktionen über die von ihr geschaffenen inneren Reize entstehen, ohne dass weitere äußere Reize notwendig sind. Ereignisse im Organismus nehmen damit äußere Ereignisse vorweg, der Organismus kann auf etwas reagieren, was noch gar nicht eingetreten ist (neutrale Reize können Signalwirkung gewinnen und bevorstehende Ereignisse ankündigen).

Grundmuster der Reaktionsabfolge auf S.158.

Bsp: Die Zielreaktion, das Fressen des Futters, wird von der Speichelabsonderung

vorweggenommen, obwohl das Fressen noch gar nicht in Sicht ist und Sättigung noch in weiter Ferne liegt. Wenn Zielreaktionen ablaufen, obwohl kein Kontakt mit dem Zielobjekt besteht, werden diese R bis auf wenige Spurenelemente mit der Zeit gelöscht. Diese sog. "reinen Stimulus-Akte" haben die Funktion, als innere Reize für die Auslösung anderer R zu dienen, die auf die Zielreaktion verweisen. Hierin sah Hull die neurologische Grundlage für "Erwartung". In der letzten Phase der Theorienkonstruktion hat Hull den motivationalen Faktor K eingeführt. K= Ausmaß und Art der Bekräftigung. Die Stärke von K ist eine Funktion der Stärke der konsummatorischen Reaktion, die selbst wieder vom Anreiz des Zielobjektes abhängt. Neben D (drive) ist K nun für die Stärke der instrumentellen Reaktion verantwortlich, nicht für die habit-Bildung, (habit=gewohnheitsmäßige Reaktion).

⇒Die Weiterentwicklung durch Spence:

Spence hat das ursprüngliche Konzept von Hull aufgegriffen und überlegte zusätzlich, ob sich die antizipatorische Zielreaktion auch mit äußeren und inneren Reizen verbindet und damit wie ein Motivator wirken könnte. Die antizipatorische Zielreaktion wird damit zu einer energetisierenden Anreizmotivation. Spence stellte sich vor, dass Spannungszustände Konflikte hervorrufen, die eine unspezifisch antreibende Wirkung haben. Die tatsächliche Natur der antizipatorischen Zielreaktion ist bis heute nicht klar. Versuche, sie zu beobachten, waren bislang unergiebig.

⇒Mowrer

Mowrer durchbrach schließlich endgültig die behaviouristische Enthaltbarkeit vom Erwartungskonstrukt. Er führte Erwartungsemotionen ein, die das Verhalten leiten.

⇒Bolles

Durch Bolles konnten sich die Erwartungs-Wert-Komplexe im Rahmen der S-R-theoretischen Theorieentwicklung zu einem kognitiven Charakter hin entwickeln. Außerdem verstand er es, die Begriffe zu präzisieren. Bolles (1967) war früher ein Anhänger der bekräftigungstheoretischen Forschung, bevorzugt aber inzwischen ein kognitives Modell der Anreizmotivation. Er sieht in der Bekräftigung weder eine notwendige noch eine hinreichende Bedingung des instrumentellen Lernens. Was gelernt wird sind nicht S-R-Verbindungen, sondern zwei Arten von Erwartungen:

1: S-S= Stimulus-Folge-Kontingenz

2. R-S= Handlungs-Folge -Kontingenz

⇒Bekräftigung:

vom VL als Prozedur gehandhabt.

⇒Bekräftigungsmechanismus:

habit-bildende Funktion mit Prozesscharakter

⇒Bolles stellte fünf Gesetze auf:

1. Das primäre Gesetz (Stimulus-Folge-Kontingenzen; es bestehen Kontingenzen zwischen Umwelt und Erwartungen, der Stimulus sagt eine Ereignis voraus)
2. Das sekundäre Gesetz (Handlung-Folge-Kontingenzen; vorhersehbare Folgen aufgrund des eigenen Handelns).
3. Das Gesetz der Ausführung (beide Arten von Erwartungen, nämlich S-S und R-S sind gelernt worden und treten miteinander in Beziehung und bestimmen so das Verhalten. Wenn S-S und R-S vorliegen, kann ich S erreichen).
4. Das Gesetz der vorgängigen Erfahrung (gelernte Erfahrungen werden mit in die Situation eingebracht und können dazu führen, dass Lernen auch ohne Bekräftigung nur durch diese Erfahrungen stattfinden kann).
5. Die Gesetze der Motivation (die Wahrscheinlichkeit einer Reaktion steigt mit der Stärke von S-S, mit der Stärke von R-S und mit dem Wert von S).

FRAGE NR. 36

36) Beschreiben Sie, in welcher Weise die Entwicklung des lerntheoretischen Modells vom mechanistischen Schub-Ansatz zum kognitiven Zug-Ansatz die Einführung der Konzepte Erwartung und Wert impliziert. S 150-168, T

⇒Der mechanistische Schub-Ansatz sah im Trieb eine allgemeine Antriebsfunktion für das Verhalten (Schub). Verhaltensklärung fand nur durch die bloße Kontiguität von S und R statt. Dann hat es einen Umschwung in der Auffassung des Motivationsgeschehens gegeben. Vom Schub wurde zum Zug übergegangen. Zielgerichtetes Verhalten erscheint nicht mehr durch einen allgemeinen Trieb von hinten angeschoben zu sein, sondern es scheint von erwarteten Zielzuständen angezogen zu werden. Schon früh wurden Ansätze von Erwartung und Wert in den Formulierungen von Lewin und Tolman erkennbar. Die Wert-Variabel haben beide klar expliziert; Lewin im Valenzbegriff und Tolman im Begriff des Zielverlangens. In der Tradition der assoziations-theoretischen Lernforschung dagegen schien kein Platz für so „mentalistiche“ Ansätze wie „Wert“ oder „Erwartung“ zu sein. Dennoch lassen sich ihre Verkleidungen S-R theoretischer Natur erkennen: die Wertvariable findet im Bekräftigungserlebnis, in der Reduktion der Triebstärke (D) ihren Ausdruck, später in der Anreizvariable K.

⇒Zur Erklärung, wie Zielobjekte eine Anreizwirkung (K) auf das Verhalten ausüben können, wird von Hull der rG-Sg-Mechanismus entwickelt, die fragmentarisch vorweggenommene Zielreaktion. In sG, der Vorwegnahme des Zielobjektreiz, steckt die Wertvariable. Zugleich enthält der rG-sG-Mechanismus in seiner assoziativen Verknüpfung die Erwartungsvariable; nämlich in der Rückmeldung einer bestimmten Reaktion (rG) mit der Repräsentanz und Assoziation (sG) des zukünftig kommenden Zielereignisses. Für den Anreiz galt, was auch für den Trieb (D) galt; Seine aktivierende Wirkung ist unspezifisch.

⇒Sheffield präziserte diese unspezifische Wirkung, in dem er postulierte, dass die fragmentarische Zielreaktion ein Erregungsstoß ist, der sich aber nur den wichtigsten Reaktionen mitteilt und nicht grundsätzlich allen, wie Spence annahm. Nach Sheffield kommt es nämlich zu einem Ausprobieren von verschiedenen Reaktionsmöglichkeiten, wobei dann die zum Ziel führenden habits dominieren.

⇒Mowrer durchbrach die behaviouristische Enthaltbarkeit vom Erwartungskonstrukt und führte die Erwartungsempfindungen ein, die das Verhalten leiten sollten.

⇒Am weitesten drang dann Bolles in eine kognitive Theoriekonstruktion vor, indem er die zwei Arten von **Erwartungen** mit einer zielbezogenen **Wertvariablen** (S) verbindet. 1. die Situations-Folge-Kontingenzen (S-S), 2. die Handlungs-Folge-Kontingenzen (R-S). Damit war die kognitive Richtung eingeschlagen.

Erwartungs-Wert-Theorien S.168

Es gibt wohl keine neuere Motivationstheorie, die nicht in ihren Grundzügen dem Modeltyp der sog. Erwartungs-Wert-Theorie entspräche. Verschiedene Theoretiktraditionen münden in die gemeinsame Klasse von Erwartungs-Wert-Theorien. Im folgenden werden dargestellt; die Entscheidungstheorie, die Theorie der resultierenden Valenz, das Risikowahl-Modell, die soziale Lerntheorie und die Instrumentalitätstheorie.

⇒Die Entscheidungstheorie:

⇒Pascal

Wenn man ihn fragte, für welches Glücksspiel man sich am besten entscheide, antwortete er, man solle sich für das Spiel entscheiden, bei dem das Produkt von möglichem Geldgewinn und von Wahrscheinlichkeit des Gewinnes maximal sei.

⇒In den folgenden Jahrhunderten gewann das Problem zweckmäßiger Entscheidungen große theoretische Bedeutung in der Volkswirtschaftslehre. Unter welchen Umständen ist es sinnvoll etwas zu kaufen oder etwas zu verkaufen, usw.. Der Wert des Objektes wurde unter dem hedonistischen Gesichtspunkt von Lust- und Unlustfolgen gesehen und als Nutzen bezeichnet. Man nahm an, dass der Nutzen einer Ware mit ihrer Menge in einer monoton ansteigenden und negativ beschleunigten Funktion ansteigt, so dass man sich mit entsprechender Preisgestaltung dem Konsumentenverhalten anpassen könne. Allmählich wurde aber auch klar, dass Entscheidungen in der Wirtschaft häufig in Ungewissheit über die Konsequenzen zu treffen sind., ähnlich wie beim Glücksspiel. Unter den alternativen Möglichkeiten von Gewinn und seiner Wahrscheinlichkeit ist jene Alternative mit dem maximalen Produkt von Wert und Eintretenswahrscheinlichkeit zu wählen. Dieses Produkt nannte man den „erwarteten Wert“.

⇒Bernoulli (1738)

Er versuchte zu begründen, warum man im allgemeinen abgeneigt ist, ein Risiko einzugehen, wenn man statt des sicheren Erhalts eines kleineren Betrages einen größeren Betrag mit einer entsprechend geringeren Wahrscheinlichkeit gewinnen könnte. Diese Risiko-Abneigung wird mit zunehmendem Reichtum schwächer. Bernoulli sah die Antwort in der Vermutung, dass der Wertunterschied zwischen 10 und 20 DM größer als der zwischen 110 und 120 DM ist.

⇒Kahneman und Tversky (1984)

Die Autoren fanden, dass man bei der Bestimmung des Wertes zwischen Gewinnen und Verlusten unterscheiden muss. So hat derselbe Geldbetrag, wenn man ihn verliert, einen höheren negativen Wert als einen positiven, wenn man den Geldbetrag gewinnen würde. Die Wertfunktion ist im Bereich der Verluste steiler als im Bereich der Gewinne. Man kann deshalb auch von Verlustaversion sprechen. Diese nicht rationale Voreingenommenheit paart sich zusätzlich noch mit der Neigung, sich bei Gewinnen eher risikomeidend zu verhalten, während man sich bei Verlusten eher risikosuchend verhält.

⇒ Wenn man die Wahl hat zwischen einem kleineren sicheren Gewinn und einem großen unsichereren Gewinn, der mit kleiner Wahrscheinlichkeit als der andere auftritt, dann tendiert man dazu, kein Risiko einzugehen und sich lieber für den sicheren Weg zu entscheiden.

⇒ Aber: Wenn man sich zwischen einem sicheren kleinen Verlust und einem höheren unsichereren Verlust, der mit einer kleineren Wahrscheinlichkeit als der andere auftritt, entscheiden muss, dann bevorzugt man das Risiko der höheren Verlustmöglichkeit. Für Entscheidungen gilt daher, dass sich im Falle einer positiven Gewinnmöglichkeit die Neigung zur riskanteren Alternative vermindert und im Falle einer negativen Verlustmöglichkeit sich die Neigung zur riskanteren Alternative erhöht. Betrachtet man die negativen Konsequenzen einer Entscheidung als notwendige Kosten, so ist der negative Wert geringer. Andererseits können positive Konsequenzen an Wert verlieren, wenn z. B. andere Personen noch günstigere Konsequenzen erfahren haben.

⇒ Irwin (1935)

Er hat gezeigt, dass positive Ereignisse für wahrscheinlicher gehalten werden als negative. Exp. Dazu: Er ließ Studenten aus einem Packen von zehn Karten, von denen entweder die 1,3,5,7 oder 9 markiert waren, eine Karte ziehen. Für das Ziehen einer markierten Karte gab es in der einen Bedingung einen Pluspunkt in der anderen Bedingung einen Minuspunkt. Die Kontrollgruppe erhielt keine Rückmeldung. Die Vpn hatte nun vor jedem Ziehen die Wahrscheinlichkeit anzugeben, ob sie eine markierte Karte erwischt, nachdem ihr vorher mitgeteilt worden ist, wie viele von den zehn Karten jeweils markiert worden waren.

Ergebnisse: Unter allen Wahrscheinlichkeitsgraden wird das Eintreten eines erwünschten Ereignisses überschätzt und das Eintreten eines unerwünschten Ereignisses unterschätzt. Neutral (Kontrollgruppe) liegt genau dazwischen.

⇒ Andererseits kann auch die Erwünschtheit eines Ereignisses oder Objektes von der Auftretenswahrscheinlichkeit beeinflusst werden. Je unwahrscheinlicher ein Erfolg ist, d.h. je schwieriger die Aufgabe ist, desto höher wird der Erfolg bewertet.

⇒ Anspruchsniveau und Theorie der resultierenden Valenz:

⇒ Hoppe (1930)

Er beschäftigte sich mit Erfolg und Misserfolg und ging der Frage nach, wovon es abhängt, dass ein erzieltes Leistungsergebnis als Erfolg oder Misserfolg erlebt wird. Denn was für den einen ein Misserfolg ist, ist für den andern kein Misserfolg oder

vielleicht sogar ein Erfolg. Wie die Forschungsergebnisse zeigen, ist Erfolg und Misserfolg nicht einfach nur davon abhängig, welcher objektive Schwierigkeitsgrad einer Aufgabe bewältigt wurde, sondern auch von dem zuvor gesetzten Anspruchsniveau. Wird dieses in der neuen Leistung erreicht oder vielleicht sogar überschritten, stellt sich das Erfolgsgefühl ein, wird es nicht erreicht, stellt sich ein Misserfolgsgefühl ein. Erfolg und Misserfolg wirken sich anschließend auf die Anspruchsniveausetzung für die nächste Aufgabe aus. Nach Erfolg wird das Niveau heraufgesetzt nach Misserfolg herabgesetzt (Verschiebungsgesetzmäßigkeit). Das Gelingen sehr leichter und das Misslingen sehr schwerer Aufgaben hat keine Folgen für die Selbstbewertung. Andererseits, je weiter der gemeisterte Schwierigkeitsgrad über den bislang erreichten Leistungsstand hinausgeht, umso stärker wird Erfolg erlebt; und je weiter er dahinter zurückbleibt, umso ausgeprägter wird Misserfolg empfunden.

Statt mit fortschreitend höheren Leistungsniveau, bezogen auf das ursprüngliche Anspruchsniveau, immer größere Erfolge zu erleben, bleibt das Erfolgsgefühl eher gleich. Entscheidend ist die Zieldiskrepanz, d.h. der Unterschied zwischen zuletzt erzielter Leistung und dem vorher gesetzten Anspruchsniveau. Nach einer deutlichen Leistungsverbesserung ist gewöhnlich eine größere Bereitschaft zu beobachten, das Anspruchsniveau heraufzusetzen, als es bei der Leistungsverschlechterung der Fall ist. Hoppe hat zur Erklärung dieser allgemeinen Aufwärtstendenz den Begriff „Ich-Niveau“ eingeführt, d.h. das Bestreben das Selbstbewusstsein durch einen persönlichen Leistungsstandard möglichst hoch zu halten. Begriff des Leistungsmotivs: „Bestreben, die eigene Tüchtigkeit in allen jenen Tätigkeiten zu steigern oder möglichst hoch zu halten, in denen man einen Gütemaßstab für verbindlich hält und deren Ausführung deshalb gelingen oder misslingen kann.“

⇒Erfolgserwartung und Valenz:

Die Anspruchsniveausetzung wird als eine Wahl zwischen verschiedenen Alternativen aufgefasst, sei es zwischen verschiedenen schwierigen Aufgaben des gleichen Typs (Risikowahl) oder sei es zwischen verschiedenen hohen Leistungszielen bei derselben Aufgabe (Zielsetzung). In jedem Falle handelt es sich immer um verschiedene Schwierigkeitsgrade als Alternativen. Jeder Schwierigkeitsgrad hat eine positive Valenz für den Fall des Erfolgs und eine negative Valenz für den Fall des Misserfolgs. Die positive Valenz des Erfolges steigt mit zunehmendem Schwierigkeitsgrad an bis zu einer oberen Grenze (ein Olympiasieger will im 100 m Lauf auch noch die Zeit von 10sec. unterbieten). Umgekehrt steigt die negative Valenz des Misserfolgs mit abnehmendem Schwierigkeitsgrad (Misserfolg ist umso peinlicher, je leichter die Aufgabe war. Es sei denn eine Aufgabe ist so kinderleicht, dass ein Misserfolg durch unglückliche Umstände verursacht worden sein könnte).

⇒Neben der Valenz spielt aber noch die Erfolgserwartung, die subjektive Wahrscheinlichkeit von Erfolg und Misserfolg, eine Rolle. Je schwieriger eine Aufgabe ist, umso mehr steigt mit abnehmender Wahrscheinlichkeit des Erfolgs gleichzeitig die positive Valenz des Erfolgs an.

⇒ Nach Feather (1959) ist die positive Valenz von Erfolg (V_{ae}) mit der subjektiven Wahrscheinlichkeit von Erfolg (W_e) zu gewichten (und die negative Valenz von Misserfolg mit der subjektiven Wahrscheinlichkeit von Misserfolg).

Das Produkt von Valenz und Wahrscheinlichkeit bildet die gewichtete Erfolgsvalenz: **$V_{ae} \times W_e$** . Gewählt wird diejenige Aufgabe, bei der die Summe der gewichteten Erfolgs- und Misserfolgswalenzen maximal ist, damit lautet die resultierende gewichtete Valenz (V_{ar}):

$$V_{ar} = (V_{ae} \times W_e) + (V_{am} \times W_m).$$

⇒ Atkinsons Risikowahl-Modell:

Atkinson entwickelte diese Theorie weiter zu seinem Risikowahl-Modell, da sie die Vorhersage von individuell bevorzugter Aufgabenschwierigkeit erlaubt. Atkinson stellte den Situationskomponenten Wert und Erwartung eine Personenkomponente (die individuellen Motivausprägungen) gegenüber, womit zu einer Verhaltensklärung auf den dritten Blick kommt. Der Wert von Erfolg wird mit dem Motiv, Erfolg zu erzielen (Erfolgsmotiv), und der Wert von Misserfolg mit dem Motiv, Misserfolg zu vermeiden (Misserfolgsmotiv) gewichtet. Atkinson hat weiterhin den Wert von Erfolg und Misserfolg mit dem Anreizbegriff umschrieben. Der Anreiz bei einer bestimmten Aufgabe Erfolg oder Misserfolg zu haben, ist nur von der wahrgenommenen Schwierigkeit dieser Aufgabe abhängig, nicht aber von der Motiv- oder Motivationsstärke bestimmt. Natürlich ist die wahrgenommene Schwierigkeit einer Aufgabe auch personenabhängig und zwar davon, wie weit man sich für befähigt hält, die Aufgabe zu lösen.

⇒ Invers lineare Beziehung zwischen Aufgabenschwierigkeit und Anreiz:

Das Erfolgsgefühl ist umso stärker je geringer die Erfolgsaussicht war; und das Misserfolgsgedühl ist umso stärker, je leichter die Aufgabe erschien.

⇒ 1. Atkinson-Formel: **$V_e = M_e \times A_e$; $V_m = M_m \times A_m$**

V_e = Erfolgsvalenz

M_e = Erfolgsmotiv

A_e = Erfolgsanreiz

V_m = Misserfolgswalenz

M_m = Misserfolgsmotiv

A_m = Misserfolgswanreiz

Die Formel bedeutet:

Erfolg hat bei einer objektiv gleich schweren Aufgabe für Individuen mit hohem Erfolgsmotiv eine höhere Valenz als für Individuen mit niedrigem Erfolgsmotiv.

Der mit wachsender Aufgabenschwierigkeit ansteigende Gradient des Erfolgsanreizes wird umso steiler, je stärker das Erfolgsmotiv ist; der mit wachsender Aufgabenschwierigkeit absteigende Gradient des Misserfolgswanreizes wird umso steiler, je stärker das Misserfolgsmotiv ist. Es besteht also eine motivgewichtete Valenzfunktion für Erfolg und Misserfolg.

Misserfolg wurden zusätzlich mit dem Personparameter der Motivstärke gewichtet. Der Wert von Erfolg wird mit dem Erfolgsmotiv, der Wert von Misserfolg mit dem Misserfolgsmotiv gewichtet. Die Erfolgsvalenz (V_e) setzt sich zusammen aus dem Produkt der Situationskomponente des Erfolgsanreizes (A_e) und der Personkomponente des Erfolgsmotivs (M_e), die Misserfolgswalenz (V_m) ist das Produkt von Misserfolgswalenz (A_m) und Misserfolgsmotiv (M_m).

⇒Die aufsuchende Erfolgstendenz (T_e) bzw. die meidende Misserfolgstendenz (T_m) ergibt sich, wenn man dem Produkt von Anreiz und Motiv noch die subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit (W_e) bzw. die subjektive Misserfolgswahrscheinlichkeit (W_m) hinzufügt. Dann ergibt sich folgende 2. Formel:

$$T_e = M_e \times A_e \times W_e \quad \text{und} \quad T_m = M_m \times A_m \times W_m$$

Stärke der resultierenden Tendenz:

$$T_r = T_e + T_m$$

V_e = Erfolgsvalenz

M_e = Erfolgsmotiv

A_e = Erfolgsanreiz

V_m = Misserfolgswalenz

M_m = Misserfolgsmotiv

A_m = Misserfolgswalenz

T_e = Erfolgstendenz

T_m = Misserfolgstendenz

T_r = resultierende Tendenz (Endergebnis)

Diese Formeln bedeuten:

Die Stärke der resultierenden Tendenz ergibt sich aus der Erfolgstendenz und der Misserfolgstendenz. Es lassen sich aufsuchende Erfolgstendenzen und meidende Misserfolgstendenzen erkennen. Da die Misserfolgstendenz immer negativ ist, hat Atkinson das Misserfolgsmotiv als eine hemmende Kraft bezeichnet. Ist das Misserfolgsmotiv stärker als das Erfolgsmotiv, so sind die resultierenden Tendenzen für jeden Schwierigkeitsgrad negativ.

⇒Zusammenfassend zu Atkinsons Risiko-Wahl-Modell:

1. Das Modell ist für den Fall einer einzelnen rein leistungsthematischen Aufgabenwahl entworfen worden.
2. Das Modell gilt nur für Aufgaben derselben Aufgabenklasse, d.h. für Aufgaben, die sich nur nach ihrer objektiven Erfolgswahrscheinlichkeit unterscheiden.
3. In der Familie der Erwartungs-Wert-Modelle enthält das Risiko-Wahlmodell als erstes Motive im Sinne überdauernder Persönlichkeitsvariablen.

4. Das Misserfolgsmotiv wird als eine ausschließlich hemmende Kraft betrachtet.
5. Mittelschwere Aufgaben (mittlere Erfolgswahrscheinlichkeiten) motivieren am stärksten zur Bearbeitung.
6. Überwiegt das Misserfolgsmotiv jedoch, so motivieren mittelschwere Aufgaben am wenigsten, während sehr schwere oder auch sehr leichte Aufgaben am meisten motivieren.
7. Anfangs galt das Risiko-Wahl-Modell nur für die Aufgabenwahl, später wurde es noch weiter ausgedehnt auf Variablen, die nach dem Leistungshandeln interessant werden, wie z.B. Anstrengung, Ausdauer.

FRAGE Nr. 37

37.) Wie kam es zur multiplikativen Verbindung von Erwartung und Wert in der Theorienentwicklung und inwiefern bezieht das Risiko-Wahl-Modell Atkinsons Persönlichkeitsfaktoren mit ein ? 169-178, T

Der erste Teil der Frage kann wie Aufgabe 36 beantwortet werden, dann eventuell die verschiedenen Klassen von Erwartungs-Werttheorien anreißen, wie die Entscheidungstheorie, Theorie der resultierenden Valenz.

Dann Atkinson Modell:

Wichtig: Persönlichkeitsfaktoren werden insofern miteinbezogen, als dass eine Personenkomponente, nämlich die individuellen Motivausprägungen, eingeführt wird, womit es zu einer Verhaltensklärung auf den dritten Blick kommt.

Der Wert von Erfolg wird mit dem Motiv, Erfolg zu erzielen (Erfolgsmotiv), und der Wert von Misserfolg mit dem Motiv, Misserfolg zu vermeiden (Misserfolgsmotiv) gewichtet. In der Familie der Erwartungs-Wert-Modelle enthält das Risiko-Wahlmodell als erstes **Motive** im Sinne überdauernder **Persönlichkeitsvariablen**.

Rotters soziale Lerntheorie und die Instrumentalitätstheorie S.178

⇒Rotter (1954)

Statt erlernter und unspezifisch aktivierter Reiz-Reaktions-Verbindungen sind es erlernte Erwartungen über den Zusammenhang von eigener Handlung und ihren Bekräftigungsfolgen, die das erfolgender Verhalten bestimmen. Die Bezeichnung „soziales Lernen“ wählte Rotter, weil die hauptsächlichen und grundlegenden Arten des Verhaltens in sozialen Situationen erlernt werden und unauflöslich mit Bedürfnissen verbunden sind, die zu ihrer Befriedigung die Mittlerstellung anderer Personen erfordern. Nach Rotter fördert ein Bekräftigungsereignis die Bildung einer Erwartung, dass ein besonderes Verhalten oder Ereignis auch in Zukunft die gleiche Bekräftigung nach sich zieht. Schon das kleine Kind differenziert in seinem Lebensraum zunehmend Verhaltensweisen nach ihrer Ursächlichkeit für

Bekräftigungsereignisse. Je mehr eine ursächliche Kontingenz zwischen eigenem Handeln und nachfolgender Bekräftigung erlebt worden ist, umso kritischer ist das Ausbleiben dieser Kontingenz für die Beibehaltung der herausgebildeten Erwartung. Jede mögliche Handlungsalternative hat nach Rotter ein bestimmtes Verhaltenspotential (behaviour potential, BP). Es ergibt sich eine Funktion der Stärke der Erwartung(E), dass das betreffende Verhalten in der gegebenen Situation zu einer bestimmten Bekräftigung führen wird, sowie des Bekräftigungswertes (RV) der Bekräftigung in dieser Situation.

$$BP = f(E \& RV)$$

BP=Verhaltenspotential

E= Erwartung

RV=Bekräftigungswert

Formel bedeutet:

Das Verhaltenspotential ist eine Funktion aus der Stärke der Erwartung und des Bekräftigungswertes. Wie stark ist meine persönliche Erwartung, dass dieses Verhalten auch in der gegebenen Situation zu der Bekräftigung führen wird und wieviel ist mir diese Bekräftigung wert.

⇒Es setzt sich die Situation durch, die das größte Verhaltenspotential besitzt.

⇒Rotters Forschung hat sich ausschließlich mit der Erwartungsvariabel beschäftigt, der Bekräftigungswert wurde in der Forschung eher außen vor gelassen.

⇒Es gibt zwei unabhängige Determinanten der Erwartung:

1. die spezifische Erwartung (nach bisherigen Erfahrungen der Person hat in bestimmten Situationen dieses bestimmte Verhalten zu einem bestimmten Bekräftigungsereignis geführt).

2. die generalisierte Erwartung (die Erwartung ist über einen breiten Bereich ähnlicher Situationen und ähnlicher Verhaltensweisen hinweg verallgemeinerbar. Es handelt sich hierbei um die Überzeugung des Handelnden, es unter eigener Kontrolle zu haben, dass das bekräftigende Folgeereignis auch tatsächlich eintritt. Also Überzeugungen bezüglich der eigenen Wirksamkeit; wie man selbst in der Lage ist, durch eigenes Handeln Ergebnisse und ihre erwünschten Folgen zu verursachen).

$$\Rightarrow \quad E = f(E' \& GE)$$

E=Erwartung

E`=spezifische Erwartung

GE= generalisierte Erwartung

⇒Rotter bezeichnet die Dimension der eigenen Kontrolle auch als interne Kontrolle der Bekräftigung (Fähigkeiten, Talent, Eigenschaften).

⇒Bei der externalen Kontrolle ist das Handeln eher durch äußere Instanzen beeinflussbar (Schicksal, Glück, Zufall).

⇒Es geht bei Rotter also um die eigene Kontrollüberzeugung.

⇒ Das heißt, dass auch von den eigenen Intentionen und Handlungen unabhängige Bedingungsgefüge und Ereignis- Relationen berücksichtigt werden müssen. Generalisierte Erwartungen, die sich interindividuell unterscheiden, können sich über alle Lebenssituationen hinweg erstrecken. Die Annahmen der sozialen Lerntheorie schließen eine Komplexitätszunahme hinsichtlich der Zeitperspektive und die Einbeziehung von Weltwissen ein. Auch Folgen von Folgen von Handlungsergebnissen können antizipiert werden.

⇒empirischer Beleg:

Experiment von Rotter, Liverant und Crowne (1961):

Es galt eine Platte mit einem Ball hochzuheben, ohne dass der Ball hinunterfällt. Es gab eine zweite, vom Zufall abhängige Aufgabe zur außersinnlichen Wahrnehmung. In beiden Gruppen wurde während der Lernphase die Bekräftigungsrate zwischen 25%, 50%, 75% und 100% variiert. Bei der anschließenden Lösungsphase (permanenter Misserfolg) sollten die Vpn vor jedem Durchgang die subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit angeben, wenn diese < 10% war, war das Lösungskriterium erreicht. Bei fähigkeitsabhängiger Bekräftigung baut sich mit steigender Erfolgsrate eine starke Erfolgserwartung auf, d.h. die Überzeugung, eine hinreichende, spezifische Fähigkeit zu besitzen. Je stärker sich diese Überzeugung gefestigt hat, desto länger dauert die anschließende Lösungsphase. Die Extinktionsrate steigt in Abhängigkeit von der Erfolgsrate monoton an. Die ursprüngliche Überzeugung muss dahingehend modifiziert werden, dass entweder die eigenen Fähigkeiten überschätzt oder die Schwierigkeit der Aufgabe unterschätzt wurde. Unter der zufallsabhängigen Bedingung bewirkt nur die 50% -ige Bekräftigung eine hohe Lösungsresistenz. Bei 100% Bekräftigung wird der Erfolg auf eine Manipulation des VI zurückgeführt, deshalb extinguiert die Erfolgserwartung bei Nichtbekräftigung sehr rasch. Die Anzahl der notwendigen Durchgänge bis zur Löschung bei 25% und 75% liegen zwischen diesen Extremwerten.

Fazit: Intermittierende Bekräftigung (50% in diesem Fall) bewirkt also dann eine höhere Lösungsresistenz als 100% Bekräftigung, wenn das Ergebnis der Aufgabentätigkeit als zufallsbedingt angesehen wird, bei fähigkeitsabhängiger Erwartung ist die Lösungsresistenz bei 100% -iger Verstärkung am größten.

Mit meinen Worten:

Glaut man, dass das Ergebnis vom Zufall abhängt, und man wurde ab und zu mal verstärkt, dann wartet man länger auf die fehlende Verstärkung in der Lösungsphase, als wenn man ein 100% -iges Feedback hatte. Bei 100% denkt man vielleicht, dass das ja gar nicht sein kann, dass man soviel Glück hat. Also schnelle Extinktion bei 100%-iger Verstärkung. Man führt es auf eine Manipulation zurück. Man kann bei der intermittierenden Verstärkung (bei 50%) die eigentliche

Versuchsphase nicht von der Lösungsphase unterscheiden. Man denkt, jetzt gleich könnte ich ja wieder Erfolg haben und man macht deshalb länger weiter, man wartet noch länger ab bis man aufhört. Also langsame Extinktion bei 50% -iger Verstärkung. Bei fähigkeitsabhängiger Erwartung denkt man, dass man selbst für den Erfolg verantwortlich ist, wegen des eigenen Könnens, der eigenen Fähigkeiten oder Talente. Wenn man dafür 100% -ig positiv verstärkt wurde, dann dauert es auch lange bis man aufhört, an diese gerade bewiesenen Fähigkeiten zu glauben, also langsame Extinktion bei 100% -iger Verstärkung.

⇒ Die Instrumentalitätstheorie:

Helen Peak (1955).

Sie führte den Begriff der Instrumentalität ein. Die Instrumentalität spielt eine zentrale Rolle bei der Abklärung von Einstellung und Motivation. Verhaltensbestimmend an einer Einstellung ist einmal die subjektive Wahrscheinlichkeit, dass das Einstellungsobjekt zu erwünschten oder unerwünschten Konsequenzen Führen kann und zum anderen die Intensität des Befriedigungswertes, die von diesen Konsequenzen erwartet wird.

⇒ Vroom

Vroom entwickelte auf dieser Basis sein Instrumentalitätsmodell.

Vroom hat Instrumentalität und Valenz multiplikativ miteinander verknüpft. Valenz bedeutet bei ihm nichts mehr als die der wahrgenommene Wert einer Handlungsfolge. Je höher das Produkt von Instrumentalität und Valenz, desto stärker ist die Motivation und Handlungstendenz.

1.Valenz= der wahrgenommene Wert einer Handlungsfolge

2.Instrumentalität =Verknüpfungsgrad von Handlungsergebnis und Handlungsfolge

⇒ Valenzmodell= multiplikative Verknüpfung von Valenz und Instrumentalität

Geht es um Handlungsalternativen, wird diejenige Alternative gewählt, die das größte Produkt dieser beiden Faktoren ergibt.

⇒ Vrooms (1964) Instrumentalitätstheorie, geht davon aus, dass Menschen eine Vielfalt möglicher positiver oder negativer Folgen, die ein Handlungsergebnis nach sich ziehen kann, antizipieren können und dass dies die Handlungsmotivation entscheidend beeinflussen kann. Künftige Handlungsergebnisse, erwünschte oder unerwünschte, werden apriori und in bezug auf ihre Instrumentalität für weitere Handlungsfolgen eingeschätzt. Die möglichen Verknüpfungsgrade zwischen Handlungsergebnis und Handlungsfolgen werden als Instrumentalitäten (nicht als Wahrscheinlichkeiten !) bezeichnet und können von -1 (negativ) über 0 (neutral) bis + 1 (positiv) variieren. Die Valenzen möglicher Handlungsfolgen und ihre jeweilige Instrumentalität bestimmen die Valenz des Handlungsergebnisses. Ein Handlungsergebnis hat demnach in sich selbst keine Valenz, sondern erst im Hinblick auf die dadurch möglichen Handlungsfolgen. Die Valenz des Handlungsergebnisses ist nach Vroom das Produkt der Valenz der Handlungsfolge und die erwartete Instrumentalität des Handlungsergebnisses einer

Handlungsfolge.

⇒Handlungsmodell= ist die multiplikative Verknüpfung von Erwartung des Handlungsergebnisses und der Valenz des Handlungsergebnisses.

Dieses Modell kann noch nicht erklären, welche Handlungsalternative tatsächlich ausgeführt wird, hierzu muss die Wahrscheinlichkeit berücksichtigt werden, mit der eine Handlung zu einem erwünschten Handlungsergebnis führt.

⇒Die psychologische Kraft:

...ist die multiplikative Verknüpfung der Erwartung, durch eine Handlung ein bestimmtes Ergebnis zu erzielen mit der Valenz des Handlungsergebnisses. Es ergibt sich dadurch die Stärke der resultierende Verhaltenstendenz.

Kraft= Erwartung ein Ergebnis zu erzielen+ Valenz des Ergebnisses.

Bsp: Ein Student weiß, dass er eine Klausur bestehen kann (Handlungsergebnis), wenn er nur genug dafür lernt. Diese Klausur ist ihm sehr wichtig (Valenz), da sie ihm den Eintritt in das nächste Semester ermöglicht. Aus dem Wissen der Erwartung „Ich kann das bestehen“ und dem persönlichen Wert, den diese Klausur für ihn hat, ergibt sich die resultierende Verhaltenstendenz (Lernen für Klausur) und die psychologische Kraft (Lernaufwand, Anstrengung, Zeitinvestition, Verzicht auf anderes usw.). Dieses Handlungsmodell der psychologischen Kraft sagt nicht das Handlungsergebnis, sondern den aufgewendeten Anstrengungsgrad bei der Verfolgung eines Handlungsziels voraus. Die Prognose tatsächlich erzielter Handlungsergebnisse setzt neben der Kenntnis der Motivation die der Fähigkeit des Handelnden voraus. Das Handlungsergebnis ist nach Vrooms Ausführungsmodell ein Produkt aus Motivation (psychologische Kraft) und Fähigkeit.

$$\text{Handlungsergebnis} = f(\text{Fähigkeit} \times \text{Motivation})$$

Bsp: Ob der Student die Klausur nun schafft, hängt noch von seiner Motivation ab und von seinen Fähigkeiten. Die psychologische Kraft, also der Anstrengungsgrad allein reicht noch nicht aus, um das Bestehen der Klausur vorhersagen zu können.

⇒Ausführungsmodell= multiplikative Verknüpfung von Fähigkeit und Motivation

Wiederholung der Modelle nach Vroom:

1. *Valenzmodell*= multiplikative Verknüpfung von Valenz und Instrumentalität

2. *Handlungsmodell*= multiplikative Verknüpfung von Erwartung bezüglich des Handlungsergebnisses und der Valenz des Handlungsergebnisses

3. *Ausführungsmodell*= multiplikative Verknüpfung von Fähigkeit und Motivation

⇒empirische Belege:

Die meisten Untersuchungen zur Instrumentalitätstheorie sind Felsstudien in der beruflichen Arbeitsumwelt (gute externe Validität, aber geringe Verallgemeinerbarkeit aufgrund mangelnder Variation von unabhängigen Variablen,

was im Labor möglich wäre).

⇒Mitchell und Albright (1972) konnten mit Hilfe des Valenzmodells in einer Stichprobe von Marineoffizieren die Varianz der Arbeitsplatzzufriedenheit zur Hälfte aufklären mit einem r von $r=.72$.

⇒Pritchard & Sanders (1973) untersuchten Postangestellte, die einen Briefsortierkurs absolvierten, der das Auswendiglernen von komplexen Beförderungswegen erforderlich machte. Sie mussten 15 verschiedene Handlungsfolgen auf ihre positiven und negativen Valenzen hin einschätzen (Bsp: Gehaltserhöhung (positiv) vs. Überstunden (negativ)). Pritchard & Sanders verwendeten allerdings nicht-modellgerechte Instrumentalitätskennwerte, die aus Wahrscheinlichkeitsschätzungen von + 1 bis + 10 bestanden. Die Vpn mussten einschätzen, inwieweit das Erlernen des Kursprogramms die einzelnen 15 Handlungsfolgen nach sich ziehen würde. AV= Schätzung der aufgewendeten Anstrengung durch die Vpn selbst. Die Vorhersagen des multiplikativen Valenzmodells waren zutreffender, als die des additiven Modells, das multiplikative Handlungsmodell war hier nicht überlegen.

Kritik: Nicht modellgerechte Operationalisierung, dadurch eine geringe Varianzaufklärung. Skalenniveau war nicht geeignet.

⇒Kritische Schlussbemerkungen (von Heckhausen) zu Erwartungs-Wert-Modellen:
1. zu universalistisch, weil zu verallgemeinernd in bezug auf eventuelle individuelle Unterschiede. Individuelle Unterschiede müssen nicht nur immer eine Fehlervarianz in den Untersuchungen bedeuten.

2. zu formalisiert, weil eine flexible Anpassung der Methoden an den Gegenstand nicht möglich war.

3. zu objektivistisch

FRAGE Nr. 38

38.) Erläutern Sie theoretisch und empirisch, wieso Attributions- und Instrumentalitätstheorie kognitionspsychologische Ausdifferenzierungen von Erwartung und Wert darstellen? S. 179-188, TE

Rotters Attributionstheorie des sozialen Lernens

Empirischer Beleg: Experiment von Rotter, Liverant und Crowne

Vrooms Instrumentalitätstheorie

Empirische Belege: Experimente von Mitchell und Albright, Pritchard und Sanders

Achs Willenspsychologie S.189

Intentionsbildung= Willensakt

⇒N. Ach (1905)

Ach war sich im klaren, dass er nur die volitionale Seite des Motivationsproblems in

Angriff nahmen wollte. Achs zentraler Begriff war die Determination. Es geht um determinierende Tendenzen, die die Bedeutung der Zielvorstellung beinhalten und mit beabsichtigten Tätigkeiten erklärt werden können. Solche determinierende Tendenzen werden aber nicht nur willentlich erzeugt, sondern können auch durch eine Aufgabeninstruktion, ein Kommando oder durch eine Suggestion erfolgen. Z.B. ist die posthypnotische Suggestion sehr eindrucksvoll. Der Vpn wurde in tiefer Hypnose aufgegeben, ein nach der Hypnose beiläufig gezeigtes Ziffernpaar zu addieren. Das tat die Person dann auch spontan, ohne dass ihr bewusst war, dass es sich um eine Summenbildung handelte. Ach bezeichnete sein Vorgehen als „kombiniertes Verfahren“, weil es den klassischen Assoziationsversuch mit dem Reaktionszeitversuch verband.

⇒Primärer Willensakt:

auch energisches Wollen genannt. Bei den Reaktionszeitversuchen ging es dabei darum, unbedingt instruktionsgemäß zu handeln, ganz gleich wie schwierig und unmöglich die Aufgabeninstruktion auch zu sein schien.

Ach unterscheidet vier phänomenologische Momente des primären Willensaktes:

⇒1. körperliche Spannungsempfindungen in einzelnen Körperteilen ; "anschauliches Moment". Eine Person will einen Waldlauf machen. Noch sitzt sie am Tisch und liest, spürt aber schon leichte Spannungen, z.B. in den Beinen und im Rücken.

⇒2. Vorstellungen über Ziel der zu realisierenden Handlung und Bezug, der geeigneten Gelegenheit, bei der die Handlung ausgeführt werden kann; „gegenständliches Moment“. Sie überlegt, welchen Weg sie heute laufen soll. Weil das Wetter gut ist, könnte sie eine längere Strecke laufen. Am besten wäre es, sich gleich umzuziehen und loszulaufen, bevor es dunkel wird.

⇒3. Bestärkung der ursprünglichen Absichten zu "ich will wirklich!" "aktuelles Moment", das jede Handlungsalternative ausschließt. Sie sagt sich, dass sie heute wirklich laufen will, um das schöne Wetter zu nutzen. Das Buch kann sie ja danach weiterlesen und die Bügelwäsche kann warten

⇒4. Erlebter Anstrengungsaufwand. "zuständliches Moment". Sie gibt sich einen "inneren Ruck" und überwindet den Rest an verbleibenden Unentschlossenheit, springt auf, zieht sich um und macht den geplanten Waldlauf.

Je stärker diese Momente erlebt werden, desto stärker ist nach Ach die determinierende Tendenz. Durch den primären Willensakt wird der ursprüngliche Vorsatz verstärkt und es können erhebliche psychische Widerstände, die der Handlungsausführung entgegenstehen, überwunden werden. Mit den zu überwindenden Hindernissen steigt die Willenskraft.

⇒Drei Arten von Volitionsproblemen:

1. Persistenz
2. Handlungsinitiierung
3. Überwindung von Handlungshindernissen

⇒Persistenz:

Persistenz bezeichnet das Andauern der Handlungstendenz bis zur Zielerreichung. Um auch Ziele, die nicht leicht und auf der Stelle zu erreichen sind, mit Erfolg verfolgen zu können, muss Handeln persistent sein. Die Handlungstendenz muss möglichst andauernd das Handeln leiten und bei Unterbrechung eine hohe Bereitschaft zur Wiederaufnahme des Handelns beibehalten, bis das Handlungsziel erreicht ist. Hohe Anforderungen an die Persistenz sind dann gegeben, wenn die unerledigte Handlungstendenz die Anregungswirkung starker Stimuli der umgebenen Situation ausblenden kann (man sich nicht ablenken lässt). Die allerhöchste Anforderung an die Persistenz ist dann gegeben, wenn es gelingt, einer Handlungstendenz selbst gegen starke konkurrierende Handlungstendenzen den Vorrang zu geben. Diese hohe Stufe der Persistenz eröffnet der Handlungskontrolle Möglichkeiten einer großen Flexibilität, die Zeit und Raum und Ressourcen bei der Abwicklung möglichst vieler Handlungstendenzen effizient nutzt.

⇒Handlungsinitiierung:

Die Handlungsinitiierung bezeichnet den Entscheidungsakt bei der Intentionbildung. Z.B. diskutiert man mit sich innerlich, wenn man an einem kalten Wintermorgen nicht aufstehen möchte. Hier wird der Konflikt für gewöhnlich so gelöst, dass man sich plötzlich vor dem Bett stehend befindet, nur weil man gerade daran gedacht hat, was man noch alles erledigen muss. Es geht in dem Bsp (von James) nicht um die Frage, ob man aufsteht (dass man aufstehen muss ist klar), sondern nur darum, wann man diesen Entschluss initiiert. Dazu kann im vorliegenden Fall schon die bloße Vorstellung genügen, was man heute noch alles erledigen muss.

⇒Ach sagt nun, dass dabei die Bezugsvorstellungen von Bedeutung sind, d.h. das Auftreten äußerer Umstände, die erst die Gelegenheit schaffen, intentionsgemäß zu handeln. Je genauer die äußeren Umstände und die Art der Ausführung bestimmt sind, desto gesicherter ist die Handlungsinitiierung.

Im Bsp: Wenn ich vielleicht gar nicht so viel zu tun habe in Wirklichkeit und es keinen guten Grund gibt, aufzustehen, dann wird die Handlungsinitiierung (Aufstehen) immer unwahrscheinlicher.

⇒Je spezieller der Inhalt einer Determination ist, desto rascher und sicherer wird die Verwirklichung erreicht.

⇒Überwinden von Handlungshindernissen:

Handlungshindernisse werden von Ach aufgebaut, um „primäre Willensstärke“ zu

provozieren. Willensakte, die in ihrem „Ich will wirklich“ die ursprüngliche und bis jetzt in ihrer Realisierung noch blockierte Handlungstendenz in ihrer Stärke so erhöhen und ihr so zum Durchbruch verhelfen. Es geht also um eine nachträgliche Steigerung der Stärke der Handlungstendenz oder Intention. Ach nahm neben dieser bewussten Steigerung der Anstrengung auch eine unbewusste an nach Maßgabe der wechselnden Schwierigkeit, die zu überwinden ist. Bei auftretenden Schwierigkeiten muss die aufgewendete Anstrengung erhöht werden.

⇒ Achs Schwierigkeitsgesetz der Motivation:

Nach Achs "Schwierigkeitsgesetz der Motivation" wird der Anstrengungsaufwand automatisch der Schwierigkeit der Aufgabe angepasst. Die Schwierigkeit einer Tätigkeit ist das Motiv für eine stärkere Willensspannung bzw. Aufmerksamkeitskonzentration in dem Sinne, dass mit der Schwierigkeitssteigerung die Willensspannung triebartig zunimmt. Es geht also um die unmittelbare Anpassung des Verhaltens an die gegebene Situation zum Zwecke der Zielerreichung oder übernommenen Aufgabe.

⇒ Nach Brehm müssen die Handlungshindernisse noch zusätzlich überwindbar erscheinen; dann wird nicht nur die Anstrengung erhöht, sondern das Handlungsziel wird auch attraktiver.

⇒ Locke (1968) entwickelte die sog. Zieltheorie, die besagt, dass mit schwierigen Zielen sich auch die Leistung verbesserte. Offensichtlich sahen die Vpn mit steigender Schwierigkeit auch die Notwendigkeit, all ihre Kräfte zu mobilisieren.

⇒ Kanfer (1970) entwickelte das sog. Selbstregulationsmodell, nach welchem man von sich aus z.B. Situationen meiden kann, die ein Verhalten auslösen, das man meiden will. Z.B. Man geht in kein Raucherabteil, wenn man sich das Rauchen abgewöhnen will.

Die Selbstregulation:

Man reguliert sein Verhalten selbst, indem man sich zuerst kritisch selbst beobachtet. Dann kommt es zu einem Vergleich zwischen der Rückmeldung aus der Selbstbeobachtungsphase und dem eigenen Anspruch. Dann kommt es zur Selbstkonsequenzphase, in der man sich positiv bekräftigt, wenn der Standard erreicht oder übertroffen wurde und zu einer negativen Bekräftigung, wenn der Standard nicht erreicht wurde. Durch diese Selbstbekräftigung motiviert der Handlende sich selbst, geeignete regulative Verhaltensweisen beizubehalten und ungeeignete aufzugeben.

FRAGE Nr. 39

39.) Beschreiben Sie anhand von Alltagsbeispielen, welche Momente am "primären Willensakt" (N. Ach) unterscheidbar sind, sowie welche Probleme bei der Realisierung von Intentionen auftreten und wie sie überwunden werden können. (TP) S. 189-197

Erstes Moment: anschauliches Moment:
Jemand hat Magenschmerzen

Zweites Moment: gegenständliches Moment:
Der Mann überlegt, ob er besser zum Arzt gehen sollte, und wen ja, zu welchem?
Am besten direkt heute, weil morgen ist Wochenende.

Drittes Moment: aktuelles Moment:
„Ich will wirklich“, der Mann sieht ein, dass die Schmerzen schlimm genug sind, alle anderen Möglichkeiten, z.B. nicht zum Arzt zu gehen und doch noch zu warten werden jetzt abgelehnt.

Viertes Moment: zuständliches Moment:
Anziehen, hinfahren, Wartezimmer, kurz der Anstrengungsaufwand, der subjektiv von dem Mann erlebt wird.

Dann: die drei Volitionsprobleme zur Erklärung, welche Probleme bei der Realisierung von Intentionen auftreten und wie sie überwunden werden können.

Kuhls Theorie der Handlungskontrolle, S. 197

⇒Kuhl (1983) gebührt der Verdienst, als erster mit Nachdruck auf die Notwendigkeit hingewiesen zu haben, zwischen motivationalen und volitionalen Fragen zu unterscheiden. Er spricht von Selektionsmotivation vs. Realisierungsmotivation. Mit der Auswahl, der Selektion einer möglichen Handlungsalternative durch den Prozess der Motivation ist die betreffende Handlungsalternative noch nicht realisiert.

⇒Handlungstendenzen müssen häufig gegen konkurrierende Handlungstendenzen abgeschirmt werden. Eine Motivationstendenz, die sich herausbildet, erhält nach Kuhl, den Charakter einer Intention, wenn sie den Charakter einer Zielbindung (commitment), die sich das Individuum selbst auferlegt, annimmt. Es werden Vermittlungsprozesse in Gang gesetzt, die alle dazu dienen, der Intention freien Zugang zum Handeln zu verschaffen, bis das Ziel erreicht ist.

⇒Es werden vermittelnde Prozesse der Handlungskontrolle und vermittelnde Prozesse der Durchführungskontrolle unterschieden:

⇒Vermittelnde Prozesse bei der Handlungskontrolle:

7 Arten von Prozessen:

1. Selektive Aufmerksamkeit: Die Aufmerksamkeit richtet sich auf die Informationen, die die augenblickliche Intention stützen und für sie relevant sind.

2. Enkodierkontrolle: Es werden insbesondere Aspekte der einkommenden Information tiefer verarbeitet, die mit der augenblicklichen Intention verbunden sind.

3. Emotionskontrolle: Es gibt Emotionen, die für die Realisierung der anstehenden Intention förderlich sind. Solche Emotionen werden versucht zu erzeugen.

4. Motivationskontrolle: Diese Strategie verbessert die Stärke der Motivationstendenz, die der Intention zugrunde liegt.

5. Umweltkontrolle: Dies ist eine Vorsorge, die gegen unerwünschte Versuchungen schützt, indem man z.B. Gegenstände, die einen in Versuchung führen könnten, aus dem Blickfeld entfernt.

6. Sparsame Informationsverarbeitung: um dann auch bald zum Handeln zu kommen.

7. Misserfolgsbewältigung: Nicht lange dem Misserfolg nachhängen.

⇒All diese Kontrollstrategien treten in Aktion, wenn die intentionsrealisierende Handlung droht, ins Stocken zu geraten, weil die zugrunde liegender Handlungstendenz vielleicht zu schwach ist, oder sich innere oder äußere Hindernisse sich in den Weg stellen.

⇒Zwei Kontrollmodi: Handlungsorientierung und Lageorientierung:

Während man im Zustand der Handlungsorientierung mit der Umsetzung des Intendierten in Handlung beschäftigt ist, ist man bei der Lageorientierung mit perservierenden Kognitionen beschäftigt, d.h. Kognitionen, die sich auf die gegenwärtige, die zurückliegende oder die zukünftige Lage beziehen.

Kuhl macht zwei Bedingungen für die Entstehung eines lageorientierten Modus verantwortlich:

1. Inkongruenzen in der aufgenommenen Situation, die zur Überraschung führen und die geklärt sein müssen, bevor gehandelt werden kann.

Schnelle Klärung möglich.

2. Infragestehende Intention: Intentionen haben eine Reihe von Elementen, die man sich als propositionale Netzwerke vorstellen kann. Fehlen dort einzelne Elemente, oder sind sie ungenügend repräsentiert, so handelt es sich um „degenerierte“ Intentionen, die perservieren, aber wegen der fehlenden Elemente, sich nicht in Handlung umsetzen lassen. Langfristige Klärung notwendig. Ist z.B. die auszuführende Tätigkeit nicht spezifiziert, so ergibt sich eine misserfolgsorientierte Lageorientierung. Man kommt in Gedanken nicht los von dem Misserfolg, was alle Aufgabentätigkeiten beeinflussen muss, die hohe Anforderungen an die Aufmerksamkeitskapazität stellen. Die Gedanken blockieren die Tätigkeit.

⇒Kuhl unterscheidet mehrere Arten der Lageorientierung:

1. entscheidungsbezogene (Planungszentrierung, Hin- und Herschwanken der Intentionsbildung)

2. ausführungsbezogene (Zielzentrierung, Erfolgszentrierung auf vergangene Erfolge)

3. misserfolgsbezogene

⇒ Handlungs- bzw. Lageorientierung wird nicht nur durch situative Faktoren (häufiger Misserfolg, Überraschung), sondern auch durch dispositionelle, interindividuelle Unterschiede in der Ausprägung der drei Arten von Handlungs- bzw. Lageorientierung (entscheidungsbezogen, ausführungsbezogen, misserfolgsbezogen) bedingt. Es zeigte sich, dass Lageorientierung mit Prüfungsängstlichkeit und Selbstbefangenheit und Handlungsorientierung mit Leistungsmotivation korreliert ist.

⇒ Um situative und dispositionelle Faktoren des jeweils bestehenden Handlungsmodus erfassen zu können, wurde einerseits die individuelle Disposition der Handlungs- bzw. Lageorientierung gemessen, andererseits wurde versucht, die Kontrollmodi experimentell zu induzieren, im ersten Fall, indem die Vpn die einzelnen Tätigkeitsschritte laufend verbalisieren mussten, im zweiten Fall, indem sie gehäuft mit Misserfolg konfrontiert wurden oder über Gefühle und Ursachen ihrer erzielten Leistungen berichten mussten.

⇒ Um eine Neigung der Person zu entweder der Handlungs –oder der Lageorientierung nachzuweisen, entwickelte Kuhl einen Handlungskontrollfragebogen. Es zeigte sich in Versuchen, dass Handlungsorientierte das, was sie planen auch weit aus mehr ausführen, als Lageorientierte.

⇒ empirische Befunde:

Phänomen der erlernten Hilflosigkeit nach Seligman (1975):

In einer Trainingsaufgabe wurde bei den Vpn durch laufend inkontingente Rückmeldungen Hilflosigkeit erzeugt, so dass sie schließlich die Aufgaben als nicht kontrollierbar ansahen und ständig Misserfolg erleben mussten. Die induzierte Misserfolgserwartung hatte sich auf die neue Aufgabe generalisiert und die Vpn erledigten die nächste Aufgabe, die eigentlich zu lösen war, schlechter als die Vpn, die nicht „in Hilflosigkeit trainiert“ worden waren.

⇒ Kuhl (1981) konnte in einigen Experimenten die Rolle der Handlungskontrolle bei der Erzeugung von "gelernter Hilflosigkeit" (Seligman, 1975) zeigen: Zwei Gruppen von Vpn wurden zunächst einem Hilflosigkeitstraining ausgesetzt, anschließend wurde bei einer Gruppe Lageorientierung dadurch induziert, dass die Vpn ihre Gefühle und die vermuteten Ursachen für ihren Misserfolg aufschreiben mussten. Diese Gruppe schnitt bei der anschließenden Testaufgabe, die eigentlich durchaus lösbar gewesen wäre, schlechter ab, als die Kontrollgruppe, bei der keine Lageorientierung induziert worden war, die jedoch ebenfalls unkontrollierbaren Misserfolgen ausgesetzt waren. In einem weiteren Experiment wurden die Vpn am Median ihrer Kennwerte für Handlungs- vs. Lageorientierung im Handlungskontroll-Fragebogen in zwei Gruppen aufgeteilt. Nur bei den lageorientierten Vpn trat ein Leistungsabfall in der Testaufgabe ein. Wenn jedoch in einer weiteren Bedingung bei den habituell Lageorientierten Handlungsorientierung durch explizite Verbalisierung aller Handlungsschritte bei der Lösung der Aufgabe induziert wurde, waren ihre Leistungen im Vergleich zu den habituell Handlungsorientierten besser. Die Leistungsverschlechterung ist demnach nicht auf einen Motivationsmangel

zurückzuführen, sondern auf die Unfähigkeit, Gedanken, die den Handlungsablauf stören, auszuschalten. Genau dieses wurde durch die Kontrollstrategie der Verbalisierung erreicht, die Handlungskontrolle wurde wiederhergestellt und damit die Lageorientierung überwunden.

In einer weiteren Studie konnte gezeigt werden, dass der Kontrollmodus nicht allein dispositionell bestimmt wird, sondern auch von situativen Bedingungen abhängt. Entscheidend für den Kontrollmodus ist nach Kuhl die Inkongruenz des Erwarteten, kurz die Überraschung. Zweifellos ist die Erfahrung der Vpn mit der Trainingsaufgabe sehr überraschend, denn mit einem so anstrengenden Suchen nach der richtigen Lösung hatte sie nicht gerechnet. Was würde passieren, wenn man der Situation das Überraschende nähme und den Vpn schon von vorne herein sagen würde, dass die Ergebnisse der Aufgabe auch schon bei anderen Testpersonen zu schlechten Ergebnissen geführt haben. Erstaunlicherweise zeigte sich, dass es unter dieser Bedingung zu keinem Leistungsunterschied mehr kam im Vergleich zu den Handlungsorientierten!!

FRAGE NR.40

40.) Inwiefern eignen sich die von Kuhl postulierten Kontrollmodi: Handlungs- vs Lageorientierung zur Erklärung individueller Unterschiede bei der Handlungskontrolle ? Erläutern Sie das an einer experimentellen Untersuchung. S. 197-203, TE

Menschen können handlungsorientiert oder lageorientiert sein.

Sind sie handlungsorientiert, so treten sie für Realisierung von Handlungszielen ein. Dies ist ein förderlicher Zustand, bei dem die Aufmerksamkeit gleichermaßen auf das Handlungsziel, den gegenwärtigen Ist-Zustand, die Diskrepanz zwischen Ist und Soll-Zustand und Handlungsmöglichkeiten verteilt ist.

Bei der Lageorientierung hingegen ist die Aufmerksamkeit übermäßig auf einen der vier Bereiche konzentriert.. Die Person hat es mir perservierenden Kognitionen zu tun, die sich auf die zurückliegende, die gegenwärtige oder auch die zukünftige Situation beziehen können.

Es gibt die entscheidungsbezogene, die ausführungsbazogene und die misserfolgsbezogene Lageorientierung usw. Wiederholung s.o..

Dann Experiment Kuhl (1981)

Rubikon-Modell der Handlungsphasen

Heckhausen gliederte die Geschehensabfolge auf in Motivierung, Zielsetzung, Vollzug und Nachphase. Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen markiert eine klare Trennlinie zwischen den Phasen. Eine erste Trennlinie liegt bei der Intentionbildung und scheidet motivationale Prozesse der prädeziationalen (vor der Entscheidung) Phase von volitionalen Prozessen der postdeziationalen (nach der

Entscheidung) Phase. Weitere Trennlinie, die Phasen eingrenzen, sind die Aufnahme und der Abschluss einer Handlung.

⇒Anfangsglieder in der Kette motivationspsychologischer Prozesse sind Wünsche und Befürchtungen. Ein Wunsch oder eine Befürchtung regt dazu an, zu prüfen, ob das gewünschte herbeigeführt oder das Befürchtete vermeiden werden kann, und wenn dies der Fall sein sollte, ob es überhaupt lohnend wäre, sich zu bemühen.

Es geht also um die Wünschbarkeit und um die Realisierbarkeit von möglichen Handlungszielen. Die Inhalte motivationaler Gedanken bestehen einerseits aus anreizbetonter Vergegenwärtigung der möglichen Folgen des eigenen Handelns; und andererseits aus dem Abwägen der Eintretenswahrscheinlichkeit verschiedener Ereignisse. Hier kann man zwei Erwartungstypen unterscheiden: 1. die Situations-Ergebnis-Erwartung, d.h., wohin eine Situation führt, ohne dass jemand handelnd eingreift. 2. die Handlungs-Ergebnis-Erwartung, d.h., wie man selber den Gang der Ereignisse beeinflussen kann. Und schließlich die Instrumentalität des herbeigeführten Handlungsergebnisses für die weiteren Folgen. Die Auswahl motivationaler Gedanken, die die selektive Aufnahme von Informationen betrifft, ist sehr offen. Denn es kommt darauf an, alle wahrscheinlichen Möglichkeiten zu bedenken.

Metamotivationen:

Sind Überlegungen, die wie das Abwägen von Anreizen und Erwartungen verschärft oder verbessert oder zu einem verlässlicheren Ende gebracht werden können.

Die motivationale Handlungsphase:

Sie ist prädzensional. Dieser Modus betrifft die Inhalte, die Auswahl und die Bearbeitung von Informationen. Die Bearbeitung von Informationen wird den Aufgabenanforderungen gerecht. Die motivationale Phase wird umso ausgeprägter sein, je ungewisser und je bedeutsamer die erwarteten Folgen des eigenen Handelns erscheinen. Die motivationale Bewusstseinslage ist realitätsorientiert.

Keine selektive Aufnahme von Informationen eher Offenheit, um alle relevanten Informationen mit einzubeziehen.

Die volitionale Phase:

Sie ist postdzensional. Dieser Modus betrifft die Intention. Sobald die Intention, ein bestimmtes Ziel zu erreichen, gefasst, d.h., die Zielintention gebildet worden ist, stehen die Gedanken im Zeichen der Realisierung. Die volitionale Bewusstseinslage ist realisierungsorientiert. Häufig kann die Realisierung nicht direkt erfolgen, sondern es ist eine Handlungsplanung notwendig. Die Planung bezieht sich auf die günstige Gelegenheit, die abzuwarten und herbeizuführen ist, und auf die Weise der Durchführung der Handlung, besonders angesichts besonderer Schwierigkeiten. Handlungsplanung und Vornahmen, die die Aufmerksamkeit fokussieren und für eine selektive Informationsaufnahme sorgen, sind charakteristisch für die volitionale Bewusstseinslage. Die Aufnahme von Informationen ist jetzt selektiv; störende Gedanken, die die Zielintention in Frage stellen könnten werden ausgeblendet.

Metavolutionen:

Realsierungsaufschiebende oder störende Gedanken werden beiseite gedrängt und Gründe für die Aufwertung der geplanten Realisation werden gesucht. Die Realisierung der ursprünglich geplanten Zielintention behält die Oberhand.

Empirische Befunde zur Unterscheidung der zwei Bewusstseinslagen:

Befund zum Inhalt der Gedanken:

⇒Heckhausen und Gollwitzer (1987):

Um Unterschiede zwischen motivationaler und volitionaler Bewusstseinslage zu finden, müssen die Vpn in diese beide Zustände versetzt werden. Sie müssen also vor eine Entscheidungssituation gestellt werden und entweder im prädeziationalen oder im postdeziationalen Zustand untersucht werden.

Den Vpn wurde ein angeblicher Kreativitätstest angekündigt, bei dem sie Geschichten zu Bildern entwerfen sollten. Die Wahl bestand nun darin, sich zwischen schwarz-weißen Bildern und bunten Bildern zu entscheiden. In der prädeziationalen Bedingung zur Erzeugung einer motivationalen Bewusstseinslage wurden die Vpn gebeten, die Entscheidung noch einige Zeit offen zu lassen. In der postdeziationalen Bedingung zur Erzeugung der volitionalen Bewusstseinslage wurden sie gebeten, die Entscheidung sofort zu treffen. Mit dieser Kreativitäts-Induktion haben Heckhausen und Gollwitzer die spontanen Gedanken erhoben, die während eines Pausenintervalls von 90 sek. auftraten. Der Vpn wurde zu diesem Zweck ein Retrospektionsfragebogen vorgelegt, der sich in beiden Bedingungen auf die Gedanken bezog, die vorher, nachher und zwischendurch aufkamen. Die Gedanken wurden aufgrund eines Inhaltsschlüssels mit hoher Beurteilerübereinstimmung nach motivational, volitional und aufgabenirrelevant klassifiziert. Motivationale Inhalte umfassten Anreize wie z.B.: „bunte Bilder sprechen mich an“, oder „schwarz-weiß Bilder stimulieren meine Phantasie“.

Volitionale Inhalte umfassten Dinge wie z.B.; „ich werde versuchen, humorvolle Geschichten zu schreiben.“ Irrelevante Inhalte umfassten Dinge wie z.B.; über den Versuchsleiter oder den Raum, usw..

Ergebnisse:

Unter der Wahlbedingung hatten die prädeziationalen Vpn wie erwartet fast ausschließlich Gedanken mit motivationalen Inhalten, die sich auf Anreize, Handlungs-Ergebnis-Erwartungen und Metamotivationen bezogen. Volitionale Inhalte traten fast nie auf. Und postdeziationale Vpn hatten fast ausschließlich volitionale Inhalte zu verzeichnen, die motivationalen Inhalte waren sehr selten vertreten. Fazit: Motivationale und volitionale Bewusstseinslagen sind mit unterschiedlichen Gedankeninhalten erfüllt. Erfordert die Übernahme einer Aufgabe keine Wahl, sondern wird sie zugeteilt, kommt es zu einem Überhandnehmen von Gedankeninhalten, die nichts mit der Aufgabe zu tun haben.

Weitere empirische Befunde:

Befund zur besseren Enkodierung von prädeziationalen Inhalten

⇒Heckhausen und Gollwitzer (1987):

Die Vpn hatten eine Gedächtnisaufgabe zu bearbeiten, die sowohl zentrale als

auch peripher- inzidentelle Informationen (das sind Informationen am Rande) enthielt. Die zentrale Information bestand in einer faktenreichen Geschichte, die Satz für Satz mit der Aufforderung angeboten wurde, sie sich für eine spätere Reproduktion einzuprägen. Über oder unter dem Satzanfang- oder ende der zentralen Information erschien die inzidentelle Information in Form von zweisilbigen Substantiven. Nach der Wiedergabe der zentralen Information wurden die Vpn unerwartet um die Identifikation der inzidentellen Information in einer Wiedererkennungsaufgabe gebeten. Die Induzierung einer motivationalen bzw. volitionalen Bewusstseinslage geschah in einem angeblichen zweiten Experiment, bei dem die Vpn in einem Rollenspiel eine Personalentscheidung zwischen zwei Bewerbern um den Posten eines Produktmanagers zu fällen hatten. In der motivationalen Bedingung sollten die Vpn noch keine Entscheidung treffen, während sie in der volitionalen Bedingung sich gleich für einen von zwei Bewerbern entscheiden sollten. Der Gedächtnistest wurde in einer Bedingung prädezisionale, also vor der Entscheidung für einen der beiden Bewerber, in der anderen Bedingung postdezisionale, also nach der Entscheidung für einen der beiden Bewerber, durchgeführt. Entsprechend den Hypothesen erkannten die Vpn in der motivationalen Bewusstseinslage mehr inzidentelle Informationen (sie wussten also auch noch die nicht so auffälligen Informationen), als in der volitionalen Bewusstseinslage. Die Leistungen einer Kontrollgruppe lagen zwischen diesen beiden Gruppen. Das zeigt die Offenheit der Vpn auch für weniger relevante Informationen. Aber auch hinsichtlich der Erinnerung der zentralen Informationen waren die Vpn in der motivationalen Bedingung den volitionalen Vpn überlegen, was für eine effizientere Enkodierung von Informationen in der motivationalen Phase spricht. Also waren die Vpn offener für Informationen (auch für irrelevantere Informationen) wenn sie noch vor der Entscheidung standen. Ebenso konnten sie sich besser an die Geschichte erinnern, die ihnen zuvor präsentiert worden war. Die Vpn, die erst nach der Entscheidung ihre Gedächtnisleitung unter Beweis stellen sollten, konnten sich an weniger Informationen erinnern, so als hätten sie alles Irrelevante zum Zwecke der eigentlichen Aufgabe, nämlich der Entscheidung für einen der beiden Bewerber, ausgeblendet.

Heckhausen unterscheidet in seinen Rubikon-Modell folgende vier Phasen:

1. die prädezisionale Motivationsphase, die durch das Abwägen möglicher Handlungsalternativen gekennzeichnet und durch die Intentionsbildung (=Enschluß, Wollen) abgeschlossen ist (Rubikon).
2. die präaktionale Volitionsphase, deren Ziel in der Handlungsinitiierung einer Intention besteht und in der die Zielintention gegenüber konkurrierende Intentionen ihre Vorrangigkeit behaupten muss. Gelegenheit und Zeitpunkt der Handlungsinitiierung müssen herbeigeführt werden. Der Abschluss dieser Phase ist mit der Intentionsinitiierung erreicht.
3. die aktionale Volitionsphase, ist durch die Realisierung der Handlung bestimmt. Die mentale, nicht bewusstseinspflichtige Repräsentation der Zielintention hält die Handlung auf Kurs und schirmt sie gegen konkurrierende Intentionen ab. Dabei ist die Anstrengungsregulation ein wichtiger Kontrollprozess. Denn zur

Handlungskontrolle gehört nicht nur die Fähigkeit, die gegenwärtig aktuelle Intention gegen die perservierende Nachwirkung unerledigter Intentionen abzuschirmen. Es gibt auch noch die Gefahr der Überanstrengung („Übermotiviation“), die die Effizienz der Tätigkeit beeinträchtigen kann.

4. die postaktionale Motivationsphase dient der Bewertung der abgeschlossenen Handlung im Rückblick auf das angestrebte Handlungsziel und im Vorausblick auf künftige Handlungen. Es wird also ein Blick zurück und ein Blick voraus getan (janusköpfig). Ist die Zielintention mit dem Handlungsergebnis erreicht worden, kann sie als erledigt gelten und damit deaktiviert werden. "Degenerierte Intentionen" entstehen dann, wenn die Bewertung nicht abgeschlossen werden kann und damit die Intention nicht deaktiviert werden kann, was besonders bei schwerwiegenden persönlichen Misserfolgen oder bei lageorientierten Personen der Fall ist.

⇒ Empirische Befunde zu den vier Phasen des Rubikon-Modells

Gollwitzer, Heckhausen & Rattajczak (1987): In einer Studie von Gollwitzer, Heckhausen & Rattajczak (1987) zeigte sich, dass, je vollständiger die Vpn die Argumente und Gegenargumente für einen Entschluss abwogen, sie sich der Intentionsbildung annäherten. Studentinnen hatten ein noch nicht gelöstes Problem (z.B. zu Hause ausziehen, oder sich vom Freund trennen) zu benennen. Die Nähe zum Entschlussakt sollten sie vor, unmittelbar nach einer mentalen Übung und drei Wochen später skalieren. Die vorgegebenen mentalen Übungen unterschieden sich hinsichtlich ihrer Vollständigkeit. In der vollständigen motivationalen Bedingung sollten Erwartungs- und Wertaspekte möglicher Handlungskonsequenzen ausgearbeitet werden. In einer der beiden unvollständigen Bedingungen sollten die Vpn sich nur die positiven Folgen bildhaft vergegenwärtigen, in der anderen sollten sie sich nur irreal positive Folgen vorstellen. Die Kontrollgruppe (ohne mentale Übungen) musste Rechenaufgaben lösen. Nur die Gruppe mit der vollständigen mentalen Übung (also alle positiven und auch negativen Aspekte der Entscheidung) zeigte langfristig (nach 3 Wochen) eine Annäherung an den Entschlussakt, die Gruppen mit dem unvollständigen Training (nur die positiven oder nur die positiv- irrelevanten Aspekte) konnten nur unmittelbar danach davon profitieren. Die größte Annäherung an den Entschlussakt hatte eine Gruppe, die sich in der mentalen Übung nicht mit motivationalen, sondern mit volitionalen Aufgaben befasste. In der vollständigen Version hatten die Vpn sich die einzelnen, zum Entschluss führenden Handlungsschritte vorzustellen. Sie konnten quasi schon mal so tun, als ob sie den Entschluss schon gefasst hätten und damit jetzt leben müssten, also Erleichterung darüber, dass die Entscheidung gefallen ist und Konzentration auf das Wie und Wann. So kann dann der Entschluss wesentlich erleichtert werden, weil man sich die Realisierung schon gut vorstellen kann. Im Vergleich mit zwei unvollständigen volitionalen mentalen Trainings hatte diese Übung auch verglichen mit den motivationalen Übungen den größten unmittelbaren und langfristigen Effekt. Genauere Analysen ergaben, dass die Bildung von Vorhaben zur Initiierung und Realisierung von Intentionen diesen Annäherungseffekt fördert, weil durch diese Übungen eine volitionale Bewusstseinslage erzeugt wird und dadurch der Eindruck erweckt wird, als sei die motivationale Entschlussfrage erledigt, da man sich ja schon mit

Realisierungsfragen befasst. Gute Möglichkeit zur Bearbeitung von Entscheidungsproblemen!

FRAGE NR. 41

41 Nennen Sie empirische Befunde für die Unterscheidung der zwei Bewusstseinslagen motivational vs. volitional und der vier Handlungsphasen des Rubikon-Modell/s. S.203-218, TE

Empirische Befunde zur Unterscheidung der zwei Bewusstseinslagen:

Befund zum Inhalt der Gedanken:

⇒Heckhausen und Gollwitzer (1987)

Empirische Befunde:

Befund zur besseren Enkodierung von prädeziationalen Inhalten

⇒Heckhausen und Gollwitzer (1987)

⇒Empirische Befunde zu den vier Phasen des Rubikon-Modells

Gollwitzer, Heckhausen & Rattajczak (1987)

Zuschreiben von Ursachen: Attributionstheorie S.387

Die Psychologie des Handelns stellt sich zwei Arten von Fragen; zum einen stellt sie „Wozu-Fragen“, um den Gründen des Handelns auf die Spur zu kommen, zum anderen stellt sie „Warum-Fragen“, um Ursachen von Handlungsereignissen zu finden.

Ursachenzuschreibung=Attrubution

Die Attributionsforschung beschäftigt sich mit der Frage, wie Menschen sich Sachverhalte erklären, wie sie Ursachen zuschreiben, wie sie also Kausalattributionen vornehmen. „Wann fragt sich wer bezüglich wessen wie wozu und warum?“ (Zitat:Görlitz, 1974). Je unmissverständlicher man den Eindruck hat, dass jemand z.B. unverschuldet akut in Not ist, umso eher ist man bereit, helfend einzugreifen, auch wenn viele potentielle Helfer in der Nähe sind. Man schreibt Absichten, Motivationen und Emotionszustände aber nicht nur anderen zu, man tut es auch bei sich selbst. Ein Beispiel ist ein Attributionsfehler, der die Stärke einer Aggressionshandlung erhöht: Bestand schon vor einer Ärgerprovokation durch einen anderen eine erhöhte Erregung (z.B. durch körperliche Anstrengung, oder Medikamente), so kommt es zu einem Summierungseffekt der verschiedenen Erregungsquellen, d.h., man neigt dazu, die gesamte Erregung der letzten, ärgerauslösenden Quelle zuzuschreiben und handelt entsprechend aggressiver.

⇒Entscheidend ist allein, was der Handelnde für zutreffend hält. Wie er zu dieser Auffassung kommt, welche Informationen er nutzt und wie er diese Informationen

verarbeitet, ist Gegenstand der Attributionsforschung.

Wahrnehmungspsychologische Problementwicklung:

Heider (1958) ist der Vater der Attributionstheorie: "There is a system hidden in our thinking about interpersonal relations, and that system can be uncovered." Er unterscheidet zwei Arten von Beschreibungen:

1. die phänomenale Beschreibung: sie sucht das Wahrgenommene unmittelbar zu erfassen.
2. die kausale Beschreibung: sie sucht hinter das unmittelbar Erscheinende zurückzugehen und Teilprozesse des Zustandekommens zu erfassen.

Personwahrnehmung in der Sozialpsychologie:

Wie nutzen Personen aufeinanderfolgende Informationen, um sich ein Bild von anderen Menschen zu machen?

⇒Asch (1946) legte dazu eine Liste von Eigenschaften vor, die eine andere Person charakterisieren sollten. Eine Hälfte der Vpn erhielt die Liste in umgekehrter Reihenfolge. Asch konnte experimentell zeigen, dass die zuerst aufgenommenen Informationen über eine Person, gleichgültig, welche es im einzelnen waren, sich am stärksten bei der Personwahrnehmung auswirkten: primacy effect. Er vermutete, dass die ersten Informationen die späteren in ihrer Bedeutung dahingehend abändern, dass beide Informationen dann wieder besser zusammenpassen.

⇒Jones & Goethals (1971) postulierten drei grundlegende Prozesse für den primacy-effect:

1. Nachlassen der Aufmerksamkeit und damit verbundene ungenügende Verarbeitung der späteren Informationen
2. Abwertung der später gegebenen Informationen, weil sie inkongruent mit der früheren Information sind
3. Veränderung der späteren Informationen, damit sie besser mit den früher gegebenen Informationen zusammenpassen.

Bsp aus Skript:

Eine Logopädin behandelt während ihrer Ausbildung einen stotternden Klienten, der bereits gelernt hat, sein Stottern mit Hilfe von unterschiedlichen Strategien zu beeinflussen. Die Therapeutin weiß (aus früheren Stunden und den Therapieprotokollen von ihrem Klienten), dass er vor bestimmten Gesprächssituationen bzw. Gesprächspartnern Angst hat und diese Situationen meidet. Sie ist außerdem der Meinung, dass alle Stotternden große Angst haben, ihr Stottern zu zeigen, weil es ihnen peinlich ist; sie viele Tricks anwenden, Stottern zu vermeiden etc. Sie bespricht mit dem Klienten eine Situation, in der er üben will, aktiv auf andere zuzugehen und Informationen zu erfragen. Bei der Nachbesprechung dieser Therapiestunde wird diskutiert, worin die Schwierigkeiten dieses Klienten bestehen und welche Art von Unterstützung er braucht. Die Therapeutin sagt: "er hat doch in der Stunde gesagt, dass er immer noch Angst vor dem Stottern hat." Aber der Klient hatte genau das Gegenteil gesagt, "nämlich: ich

habe Angst davor, nicht mehr zu stottern", eine Bemerkung, die nicht mit dem bisherigen Bild der Therapeutin über Stotternde im Allgemeinen und ihren Klienten im Besonderen übereinstimmte und von ihr "passend" gemacht wurde. Das Beispiel zeigt m.E., wie vorhandene Konstrukte die Informationsaufnahme und- verarbeitung bestimmen. Eine Berücksichtigung der neuen Information müsste in einer Modifikation bestehender Sichtweisen resultieren.

Ein Beispiel von mir:

Bei einem Audition-Termin nimmt ein kanadischer Tänzer teil, der bereits Jahre zuvor auf allen großen Bühnen der Welt gestanden hat. Bereits in der Bewerbung sind seine außergewöhnlichen Fähigkeiten zu erkennen; er hat eine hervorragende Ausbildung genossen und mit allen großen Dozenten Kanadas und Deutschlands zusammengearbeitet. Die Audition beginnt und man kann deutlich merken, dass alle Jurymitglieder schon mit Spannung auf den Tänzer warten, sie bemerken nicht, dass er z.B. nicht den Vorschriften entsprechend gekleidet ist und sich auch nicht vorgestellt hat. Im Training zeigt er deutliche Unsauberheiten und unverkennbare technische Mängel, die von den Mitgliedern der Jury nicht bemerkt, oder unzureichend beachtet werden. Die Informationen sind inkongruent mit den ersten Informationen und werden daher nebensächlich behandelt. In der anschließenden Besprechung entscheidet man sich dann sofort, den Tänzer in die Ausbildung aufzunehmen. Die technischen Mängel werden auf andere Faktoren, wie z. B. die Tagesform zurückgeführt, damit der gute Eindruck der Bewerbungsunterlagen erhalten bleiben kann. Dabei wird übersehen, dass die Unsauberheiten seines Stils mit einer eventuellen Knieverletzung zusammenhängen könnten, die einen Grund dafür liefern müssten, von der Aufnahme in die Ausbildung abzusehen. Auch hier zeigte sich, wie stark die einmal internalisierten Konstrukte der ersten Information sind und wie sie die wahrnehmenden Personen beeinflussen. Sie werden sozusagen immun gegen alle anderen ankommenden inkongruenten Informationen. Nicht-ins-Bild-passende Informationen werden dahingehend modifiziert, dass sie passend gemacht werden und die Kongruenz wieder hergestellt ist.

Das Konzept der „persönlichen Verursachung“:

⇒deCharms (1968):

Bzgl. der Selbstwahrnehmung von Personen unterscheidet de Charms in seinem Konzept der "persönlichen Verursachung" zwei Persönlichkeitstypen: "origins" (Original) und "pawns" (Schachfigur).

Origins:

Sie sehen sich selbst als Verursacher ihrer Handlungen, sie betrachten sich als relativ frei und selbstbestimmt.

Pawns:

Sie sehen verursachende Faktoren in anderen Personen oder in den Umständen. Sie sind fremdbestimmt und sehen sich in ihrem Handeln als von anderen abhängig

Vergleichbar mit Rotters (1954) Konzept des "locus of control" und internaler vs. externaler Kontrollüberzeugung.

⇒Beispiel aus Skript:

Ein Mitarbeiter einer Firma erfährt, dass sein Kollege einen attraktiven Posten in einer Zweigstelle des Betriebs erhält, eine Stelle, die für ihn selbst auch sehr interessant gewesen wäre und für die er sich als ebenso befähigt ansieht, wie den Kollegen. Er fühlt sich ihm gegenüber benachteiligt und ist ärgerlich über seinen Chef, weil er ihn nicht gefragt hat. Bisher hat er aber von sich aus noch nie über seine beruflichen Veränderungswünsche geredet, so dass dieser ihn wahrscheinlich auch beim nächsten Mal nicht berücksichtigen wird, was seine Meinung bestätigen wird, dass andere eben immer die besseren Karten haben bzw. die Umstände gegen ihn sind.

⇒Ein Beispiel von mir:

Man schreibt eine Klausur, die man nicht besteht und führt die Ursache dafür auf die viel zu schwierigen Aufgaben, der Nachbar hat die Aufgaben auch nicht gekonnt und mir nicht geholfen, die knapp bemessene Zeit oder vielleicht sogar auf mangelndes Glück, einen schlechten Tag oder die schwarze Katze am Straßenrand zurück (typisch pawn) , anstatt zu merken, dass man simple zu wenig gelernt hat (typisch origin). (Beispiel Aberglaube; hier handelt es sich immer um external kontrollierte Menschen- pawns).Diese Menschen geben die Verantwortung für ihr Leben ab.

FRAGE Nr.42

42.)Nennen Sie je ein Alltagsbeispiel für zwei mit dem attributionstheoretischen Ansatz verwandte Forschungsrichtungen. S. 387-394, TP

1. Personwahrnehmung in der Sozialpsychologie:

Bsp aus Skript oder meins oder natürlich ein eigenes

2.Konzept der persönlichen Verursachung:

Bsp aus Skript oder meins oder.....

Heider, Jones & Davis, Kelley S.394

Kausalattribution als Regulativ sozialer Beziehungen:

Kausalattributionen sind nicht auf ein Bedürfnis des Menschen zurückzuführen, sondern lassen sich vielmehr als eine allgemeine Fähigkeit des Menschen zum

Verstehen und Voraussagen von Ursache und Wirkung also von Grund und Folge erklären. Es sind in der Hauptasche Situationen mit Interessenskonflikten, die Attribuierungsprozesse in Gang setzen, wie z.B. ein Ehekrach, in dem der eine Partner seine eigenen Fehler eher der Situation zuschreibt und die Fehler des anderen aber eher in seinen Charaktereigenschaften begründet sieht. Durch die negativen Erklärungen des unerwünschten Verhalten kann er den anderen wieder auf den –aus seiner Sicht- richtigen Pfad bringen. Insofern sind Attribuierungen ein regulativer Prozess zwischenmenschlicher Bewertung.

⇒Es handelt sich bei Heider, Jones & Davis und Kelley um wichtige Vertreter der Attributionsforschung. Die Grundlage der Attributionsforschung ist, wie Menschen sich Sachverhalte erklären.

⇒Heider (1958)

Heider geht ursprünglich von Lewins allgemeiner Verhaltensgleichung aus:

$V = f(P, U)$. Heider sagt, dass es zur Natur des Menschen gehört, sich die Ursächlichkeiten seiner Welt zu erklären, das bloße registrieren reicht dem Menschen nicht. Verhalten ist eine Funktion von Person und der jeweiligen Umwelt. Heider differenziert weiter auf beiden Seiten und macht aus der Person die „wirksame Personenkraft“ und aus der Umwelt die „wirksame Umweltkraft“.

Die wirksame Personenkraft:

Sie setzt sich aus Bemühen und Fähigkeit zusammen.

Die wirksame Umweltkraft:

Auf der Umweltseite gibt es eine konstante Größe, die *Schwierigkeit*, die auf dem Weg zum Ziel zu überwinden ist. Gelegentlich können Glück oder Zufall die Schwierigkeit günstig beeinflussen.

Bemühen:

Bemühen = Intention mal Anstrengung.

Können:

Können = f (Fähigkeit minus Schwierigkeit)

Aus der Beziehung von Bemühen und Können ergibt sich schließlich die Handlung und ihr Ergebnis.

⇒Für Heider ist die persönliche Kausalität von Bedeutung, d.h., dass jemand etwas absichtlich herbeiführt. Kommt der Beobachter zu dem Schluss, dass das gegenwärtig beobachtete Handlungsgeschehen auf persönliche Kausalität des Handelnden, d.h. auf seinen Intentionen und Dispositionen beruht, dann kann er voraussagen, dass auch in ähnlich gelagerten Situationen sich der Handelnde in gleicher Weise verhalten wird. Eine solche Ursachenlokalisation erlaubt dem Beobachter einen größeren Informationsgewinn, als wenn er zu dem Schluss kommen würde, dass nicht der Handelnde, sondern die spezifische Situation maßgebend war. Was Heider aber nicht getan hat, war zu erklären, wann man auf

persönliche und wann man auf nicht-persönliche Kausalität zurückschließen kann. Das haben aber dann Jones & Davis und Kelley getan. Um einer Handlung persönliche Kausalität zu attribuieren, ist zunächst entscheidend, ob man dem Handelnden auch eine Intention zuspricht. An diesem Punkt kommen auch wieder Informationen über Anstrengung und Können ins Spiel, denn nur wenn Anstrengung beobachtbar ist, kann man über das Konzept Bemühen auf eine entsprechende Intention schließen (der Fußballer muss sich schon sichtbar anstrengen, damit man ihm die Intention unterstellen kann, dass er das Spiel mit seiner Mannschaft gewinnen will).

Die motivanzeigende Äquifinalität:

Liegt dann vor, wenn jemand unter verschiedenen Situationsbedingungen entsprechend angepasste verschiedene Handlungswege wählt, von denen jeder zum gleichen Handlungsziel führt. Bsp: Gegnerische Fußballmannschaft mit konditionell guten Spielern, da muss man sich also konditionell besonders anstrengen, um mithalten zu können. Hingegen bei einer Mannschaft mit technisch guten Spielern, muss man wiederum anders spielen. Man muss sich also den jeweiligen aktuellen Situationen so anpassen, dass sie alle trotzdem zum Ziel führen, nämlich gewinnen. Ein Spiel gewinnen ist hier im Bsp. das äquifinale Handlungsziel mit dem Motiv: gewinnen Wollen (Leistungsmotiv).

Modell der korrespondierenden Schlussfolgerung von Jones & Davis:

Jones & Davis (1965) beschäftigen sich ausschließlich mit Motivationsattribution, d.h. mit den Gründen, um derentwillen Handlungen unternommen werden. Zu den Gründen gehören nicht nur überdauernde Dispositionen (Motive) im Sinne individueller Unterschiede, sondern auch temporäre Intentionen. Bei Jones & Davis geht es also um eine Verhaltensklärung auf den ersten Blick (Person).

Das Modell der Motivationsattribution postuliert folgende Voraussetzungen, um auf die Intentionen eines Handelnden schließen zu können:

1. -er muss das Ergebnis der Handlung antizipieren können
2. -er muss die Fähigkeit haben, das Ergebnis herbeizuführen nach Heider also der Einfluss von Bemühen und Können auf das Handlungsergebnis.

Außerdem muss der Handelnde die Wahl zwischen mindestens zwei Alternativen haben. Entscheidend für den Rückschluss auf die Intention des Handelnden sind die nicht-gemeinsamen Effekte unterschiedlicher Alternativen. Aufgelistet werden zunächst die Effekte für jede der zur Wahl stehenden Alternativen. Die Effekte, die allen Alternativen gemeinsam sind, können die Wahl nicht bestimmt haben (um sich für eine Alternative zu entscheiden, muss sie etwas Besonderes an sich haben, um sich gegen die anderen Alternativen durchzusetzen). Je geringer die Anzahl der nicht-gemeinsamen Effekte auf Seiten der Handlungsalternative ist, um so eindeutiger kann der Rückschluss auf die Intention des Handelnden ausfallen. Im günstigsten Fall existiert nur ein nicht-gemeinsamer Effekt.

⇒ Weiterhin ist Handeln, das zum vermuteten Rollen-Repertoire einer Person gehört, wenig informativ für den Rückschluss auf Intentionen (Bsw: gehen zwei

Personen auf eine Kunstaustellung; ein Kunsthistoriker und eine Steuerprüfer. Beim Kunsthistoriker erklären wir das mit seinem berufsspezifischen Interesse an Kunst, beim Steuerprüfer würden wir sagen, dass sein Verhalten eher untypisch für seinen Beruf ist, und von daher eher auf seine persönliche Disposition (an Kunst interessiert) attribuieren). Umgekehrt ist es sehr informativ für das Erschließen einer Disposition, wenn sich jemand entgegen der situationsangebrachten Rolle in der sozialen Gruppe verhält (Bspw: zwei Politiker, von denen sich der ein für etwas einsetzt, was populär ist und der andere für etwas, das gar nicht populär ist).

⇒ Entscheidend ist weiterhin die allgemeine Erwünschtheit (die erwartete Valenz) des Handlungseffekts für den Handelnden. Insbesondere das in- Kauf nehmen von negativen Konsequenzen lässt auf die Intentionen des Handelnden schließen.

⇒ Fazit: je geringer die Anzahl der nicht-gemeinsamen Effekte ist und je geringer die vermutete Erwünschtheit (je negativer die Konsequenzen sind), desto höher ist die erschlossene Korrespondenz zwischen registrierter Handlung und zugrundeliegender Intention.

Das Kovariationsmodell von Kelley:

Kelley (1971) beschäftigt sich mit den Ursachen von Urteilen, Vorkommnissen oder Handlungsergebnissen. Aber Kelleys Modell schließt auch die Motivationsattribution mit ein; und zwar wenn die Ursache einer Handlung einer überdauernden Disposition des Handelnden zugeschrieben wird. Es handelt sich bei Kelley um eine Verhaltensklärung auf den zweiten Blick (Situation). Kelley will die vorliegende Information dahingehend überprüfen, in wieweit die Ursachen einer Handlung oder ihres Ergebnisses sich in den Gegebenheiten der Umwelt lokalisieren lassen, oder ob man auch, oder gar ausschließlich die Person als Ursachenquelle ansehen muss.

Zentrale Fragestellung: Inwiefern lassen sich die Ursachen einer Handlung bzw. ihres Ergebnisses in den Gegebenheiten der Umwelt lokalisieren? Oder muss man die Person als Ursachenquelle ansehen (Verhaltensklärung auf den ersten Blick)? Im Unterschied zu Jones & Davis bezieht Kelley nicht nur eine einzelne Handlung einer Person, sondern mehrere Handlungen derselben Person und anderer Personen zu verschiedenen Zeitpunkten und auch Handlungen auf verschiedene Zielgegenstände in seine Analyse ein. Er untersucht, ob ein Ereignis mit einem bestimmten Stimulus (Entität) kovariiert (=Stimulusattribution), ob ein Ereignis mit der Person kovariiert (Personattribution) oder ob es mit den Umständen kovariiert (Umständeattribution). Personen, Entitäten (Entitäten sind konstante Umweltfaktoren) und Situationsumstände (Situationsumstände sind variable Kontextfaktoren) können innerhalb des Modells systematisch variiert werden. Kelley's Kovariationsprinzip besagt: Ein Ereignis oder eine Handlung wird auf diejenige von den möglichen Ursachen (bzw. Ursachenklassen) zurückgeführt, mit der es über die Zeit kovariiert.

Siehe alles weitere auf S.4 in meinem Skript.

FRAGE Nr.43

43.) Welche Theorieaspekte von Heider sowie Jones & Davis sind im Kovarianzmodell von Kelley aufgenommen, welche nicht ? S. 394-408, T

Alle drei Modelle stellen Prozesse der Informationsnutzung dar, um die Handlungen einer Person erklären und vorhersagen zu können. Alle drei Modelle gehen vom Menschen als „Wissenschaftler“ aus, der nach Ursachen sucht, um seine Umwelt besser verstehen zu können und um künftige Ereignisse voraussagen zu können. Kausalattribution ist ein Teilprozess der Handlungsmotivation, denn motivierende Handlungen sind immer in Kausalitäten eingebunden. **Kelley** geht auf die Doppelfunktion des Kausalattribution ein, nämlich die eines rationalen Erkenntnismittels und zum anderen als ein dem Wünschen des Attributors entgegenkommendes Zurechtbiegen der Wirklichkeit. Dieses Zurechtbiegen kann Verzerrungen der Wirklichkeit bewirken. Der Schwerpunkt des Modells der **Heiderschen** Handlungsanalyse liegt in der Erklärung des Zustandekommens von Handlungen aus den beiden Komponenten " wirksame Personkraft" und "wirksame Umweltkraft". Im Unterschied zu Kelley schreibt er der persönlichen Kausalität den größeren Informationsgewinn zu. Die Regeln, nach denen man auf eine entsprechende Attribution schließen kann, werden von Heider nicht expliziert. **Jones & Davis** sind insofern über Heider's Modell hinausgegangen, als sie unterschiedliche Folgen von Handlungsergebnissen und in diesem Zusammenhang die nicht-gemeinsamen Effekte als ausschlaggebend für die Wahl von Handlungsalternativen postuliert haben (i.d.R. negative Folgen !) In ihrem Modell wird jedoch lediglich die Personkomponente des Modells von Heider modelliert. Kelley hat sich dann der Situationskomponente angenommen und Regeln für das Zustandekommen von Attributionen postuliert. Während Heider und Jones & Davis eher die Gründe für Handeln erklären, modelliert Kelley die Ursachen von Urteilen, Ereignissen und Handlungsergebnissen.

Während Jones & Davis den Schwerpunkt auf einer Verhaltensklärung auf den ersten Blick legen, ist Kelley's Modell in erster Linie eine Verhaltensklärung auf den zweiten Blick. Jones & Davis beschäftigen sich ausschließlich mit der Motivationsattribution, nicht mit den Ursachen von Handlungsergebnissen. Ihr Interesse gilt den Gründen, um derentwillen Handlungen vorgenommen werden und zwar sowohl zeitstabilen Gründen im Sinne von überdauernden Dispositionen, als auch temporären Gründen. Kelley demgegenüber beschäftigt sich weniger mit den Gründen, als mit den Ursachen v. Urteilen, Vorkommnissen und Handlungsergebnissen. Er nimmt eine Aufteilung des Ursachengewichts einmal auf überdauernde Eigenheiten von Person und Gegenstandswelt und zum anderen auf temporäre Situationsumstände vor. Sein Modell schließt aber die Motivationsattribution mit ein, nämlich dann, wenn die Ursache einer Handlung einer überdauernden Disposition des Handelnden zugeschrieben wird.

Erwartungseffekte, Attributionsfehler und Attributionsverzerrungen S.412

Wie genau, wie objektiv, wie gewitzt sind Menschen in der Nutzung verfügbarer Informationen, wenn sie etwas Ungewisses erklären oder vorhersagen. Eine erste

Unvollkommenheit besteht darin, dass Kausalattribution von der momentanen Aufmerksamkeit beeinflusst wird, wie schon Duncker (1929) fand. Richtet man seine Aufmerksamkeit auf eine von zwei Personen, die sich gerade unterhalten, so schreibt man ihr einen größeren Einfluss auf die Interaktion zu als der anderen Person. Der Aufmerksamkeitseffekt trägt vermutlich zum „fundamentalen Attributionsfehler“ bei, d.h. zur Überbewertung der Person-Ursachen des Handelnden auf Kosten der Situations-Ursachen.

Aufmerksamkeit ist auch eine mögliche Ursache von Reihenfolge-Effekten der Informationsnutzung.

1) Kognitiv bedingte Attributionsfehler:

⇒ Den primacy-effect bei der Personenwahrnehmung haben wir schon kennengelernt. Kanouse (1971) hat gezeigt, dass man beim Attribuieren auch insofern dem primacy-effect erliegt, als man sich leicht mit der ersten Erklärung, die einem einfällt, zufrieden gibt.

⇒ Auch haben Menschen oft falsche Überzeugungen über Grundwahrscheinlichkeiten und Repräsentativität, wie Tversky & Kahnemann 1971 zeigten. Die Menschen glauben an das „Gesetz der kleinen Zahlen“, d.h., sie haben falsche Vorstellungen über die tatsächliche Grundwahrscheinlichkeit der Bevölkerung und sind sehr unkritisch hinsichtlich der Repräsentativität ihrer kleinen Beobachtungsstichprobe.

⇒ Ein weiterer Punkt ist die mangelhafte Nutzung von Konsensus-Informationen. Konsensusverhalten bezieht sich auf das Verhalten anderer Personen. Versuche von Nisbett und Borgida (1975) zeigten, dass die Vpn sich nicht davon nicht beeinflussen ließen, wie andere Versuchsteilnehmer sich in vorangegangenen Experimenten verhielten, selbst dann nicht, wenn es um Stromschläge ging. Die Konsensus-Informationen blieben unberücksichtigt. So lassen sich Menschen z.B. weniger von statistischen Informationen in Verbraucherzeitschriften über die Stärken und Mängel eines Warenproduktes überzeugen, als vielmehr von den lebhaften Schilderungen in Form von Klagen oder Lobeshymnen eines einzelnen Bekannten.

⇒ Das Phänomen der „irrationalen Korrelation“:

Das Phänomen der irrationalen Korrelation gehört zu den Erwartungseffekten. Berücksichtigt werden nur erwartungsmäßige Zusammenhänge. Die Zufälligkeit der Korrelation zweier Ereignisse wird systematisch überschätzt, sobald eine plausible Hypothese vorliegt. Z.B. beachten Krankenschwestern oder auch klinische Psychologen nur die Verursachungskonzepte über den Indikatorwert von Symptomen oder psychodiagnostische Testmerkmale für Verhaltensstörungen. Sie beachten nur das erwartete Zusammenauftreten von Index und indiziertem Verhalten (wie Symptom und Krankheit) und übersehen dabei die übrigen möglichen Fälle, in denen nur eines von beiden oder keines auftritt. Tversky & Khanemann führen solche illusionären Korrelationen auf die größere

Erinnerungsfähigkeit oder Zugänglichkeit der erwartungsgerechten Zusammenhänge zurück.

⇒Egozentrische Attributionen:

Auch dieses Phänomen gehört zu den Erwartungseffekten. Man hat falsche Erwartungen bzgl. der Grundhäufigkeit eines Verhaltens. Das liegt daran, dass man eher mit Leuten zusammen ist, die ähnliche Überzeugungen wie man selbst hat, haben. Man nennt das auch die „egozentrische Attribution“ oder „attributive Projektion“. Es wird hier ein „falscher Konsensus“ zugrunde gelegt und man denkt, dass die Ursache für ein Verhalten in der Disposition der Person liegen muss, weil man es selber nicht tun würde. D.h. man hält seine eigenen Verhaltensweisen und Urteile für aufschlussreich, um den anderen eine Disposition zuzuschreiben, wenn sie sich anders als man selbst verhalten. Bsp: Exp. Von Ross, Green und House (1977). Sie drängten ihre Vpn dazu, mit einem Transparent durch das Universitätsgebäude zu laufen. Diejenigen Vpn, die dem zustimmten, fanden das Verhalten normal und fanden das Gegenteil, nämlich die Aufforderung des VI abzulehnen aufschlussreich, um auf eine persönliche Disposition zu schließen (wenn die Person das nicht machen will, dann ist sie wohl nicht für Werbung oder Sich-zur-Schau-stellen). Umgekehrt, die Vpn, die es ablehnten, das Transparent durch die Gegend zu tragen, fanden ihr Verhalten verbreiteter und das Herumtragen des Transparentes eher für den Ausdruck einer besonderen Disposition.

⇒Illusion der Kontrolle:

Gehört ebenfalls zu den Erwartungseffekten. Zufallsabhängige Situationen werden als leistungsabhängig wahrgenommen. Man lässt sich zu so einer Selbsttäuschung schnell verleiten, wenn eine zufallsabhängige Situation einige Hinweise enthält, die eigentlich für Leistungssituationen charakteristisch sind, wie z.B. freie Wahl der Aufgabe, Strategien der Aufgabenbearbeitung, Aufforderung, sich anzustrengen usw..

⇒Die Frage nach Erwartungseffekten betrifft schließlich auch die implizite Motivationstheorie des Beurteilers selbst. Neigt der Beurteiler eher zu persönlichkeitspsychologischen oder zu situationistischen Erklärungen? Macht er eine Verhaltensklärung auf den ersten oder den zweiten Blick? Führt man bspw. Erfolg auf die eigenen Fähigkeiten oder auf Glück und Zufall zurück.

⇒Empirischer Beleg von Bierbrauer (1973,1975) zum „fundamentalen Attributionsfehler“:

Fundamentaler Attributionsfehler nach Ross, 1977 besagt, dass die dispositionellen Personenkräfte im Vergleich zum situativen Druck überschätzt werden. Bierbrauer ließ seine Vpn das berühmte Milgram Experiment nachstellen. Sie sollten es entweder nur beobachten oder die Rolle des Lehrers, der den Schülern immer die Stromschläge verpasste, übernehmen. Unabhängig ob die Vpn die Rolle des außenstehenden Beobachters oder des Handelnden selbst einnahmen, ob sie nach

dem Versuchsgeschehen sofort oder erst nach halbstündigem Nachdenken darüber oder nach halbstündiger Ablenkung attribuierten, überschätzten die Vpn die dispositionellen Personenkräfte im Vergleich zum situativen Druck. Die Schätzungen der Vpn lagen weit über den tatsächlichen Prozentsätzen, die Milgram im Durchschnitt fand. Es deutet sich lediglich an, dass nach halbstündigen Nachdenken über das gerade Erlebte den situativen Kräften etwas mehr Einfluss eingeräumt wurde, aber immer noch deutlich weniger als bei Milgram.

2) Motivational bedingte Attributionsfehler

Motivational bedingte Attribuierungsverzerrungen spielen insbesondere bei der Selbstattribution eine große Rolle. Wenn man nicht damit rechnen muss, dass die eigenen Attributionen einer kritischen Prüfung durch andere unterzogen werden, haben Selbstattributionen die Tendenz, den Selbstwert zu stabilisieren. Dies trifft besonders für Situationen nach Erfolg und Misserfolg zu, wobei es interindividuelle Unterschiede in Abhängigkeit vom Ausmaß der Selbstachtung der beteiligten Personen gibt. Erfolg hält man sich selbst zugute, Misserfolg schiebt man eher auf externale Gründe. Dagegen ist man bei der Attribution fremder Leistung vergleichsweise unbestechlich und rational. Dafür gibt es drei wichtige Gründe:

1) Menschen intendieren und erwarten eher Erfolg als Misserfolg ihrer Bemühungen und schreiben sich dementsprechend auch eher erwartete als unerwartete Handlungsergebnisse zu.

2) Zwischen Anstrengungsbemühungen und einer zunehmenden Erfolgsserie wird eine engere Kovariation als im Falle von Misserfolgssequenzen wahrgenommen.

3) Menschen halten irrtümlicherweise den Wirkungszusammenhang von eigenem Bemühen mit Erfolg für enger als mit Misserfolg.

Ingesamt ist festzuhalten, dass eine rationale Informationsverarbeitung im Sinne des Kelleyschen Kovarianzmodells nur in der Fremdattribution stattfindet. In der Selbstattribution wird diese Rationalität durch selbstwertdienliche Tendenzen insbesondere bei selbstwertabträglichen Erfahrungen (wie z.B. Misserfolg)-verzerrt, sofern man nicht damit rechnen muss, dass die eigenen Attributionen einer kritischen Überprüfung unterzogen werden. Da der Selbstwert einen derart starken motivationalen Einfluss auf die Selbstattribution auszuüben scheint, stellt sich die Frage, wieweit individuelle Unterschiede einer Persönlichkeitsvariablen wie Selbstachtung zur verzerrenden Attributionasymmetrie nach Erfolg und Misserfolg beitragen.

⇒ Empirischer Befund von Fitch (1970):

Fitch hat zwei Alternativhypothesen geprüft. Nach der Erhöhungshypothese sollte die selbstwertdienliche Asymmetrie umso größer sein, je geringer die Selbstachtung ist. Nach der Konsistenzhypothese dagegen sollte bei geringer Selbstachtung die Asymmetrie geringer sein als bei hoher Selbstachtung. D.h., man übernimmt in Übereinstimmung mit einer chronisch geringen Selbstachtung mehr

Verantwortung für Misserfolge als für Erfolge.

Die Vpn wurden anhand einer Fragebogenuntersuchung in zwei Gruppen (hohe vs. niedrige Selbstachtung) aufgeteilt. In einer Punktschätztaufgabe wurde Erfolg oder Misserfolg induziert. Die Ursachen der erzielten Ergebnisse waren anteilig auf die vier Faktoren Fähigkeit- Anstrengung- Zufall- geistig-körperliche Verfassung zu attribuieren. Die Ergebnisse fielen im Sinne der Konsistenzhypothese aus: Vpn mit niedriger Selbstachtung machten für ihre Misserfolge stärker ihre Fähigkeiten oder mangelnde Anstrengung verantwortlich, als Vpn mit hoher Selbstachtung. Eine selbstwertdienliche Attribution fand bei ihnen nicht statt. Nach Erfolg gab es keine Unterschiede zwischen den beiden Versuchsgruppen, die Erhöhungshypothese konnte somit nicht bestätigt werden.

Frage Nr.44

44.) Welche eher motivational bedingten Attribuierungsverzerrungen und welche mehr kognitiv bedingten Attributionsfehler konnten festgestellt werden? Nennen Sie je ein Untersuchungsbeispiel. S. 408- 422, TE

a) kognitiv bedingte Attributionsverzerrungen:

- momentane Verzerrungen der Aufmerksamkeit, primacy-effect
- mangelhafte -Nutzung von Konsensus (und Distinktheits-)Informationen im Vergleich zu Konsistenz
- falsche Vorstellungen über Grundwahrscheinlichkeiten: falsche Einschätzung der Repräsentativität von kleinen Stichproben; extreme Verhaltensweisen werden für durchschnittlich gehalten
- Tendenz zur Beibehaltung der ursprünglichen, naiven Hypothese, Alternativhypothesen werden nicht geprüft.

Erwartungseffekte:

- "illusionäre Korrelationen": berücksichtigt werden nur erwartungsmäßige Zusammenhänge –die Zufälligkeit der Korrelation zweier Ereignisse wird systematisch überschätzt, sobald eine plausible Hypothese vorliegt.
- egozentrische Attributionen: : falsche Erwartungen bzgl. der Grundhäufigkeit eines Verhaltens (liegt daran, dass man eher mit Leuten zusammen ist, die ähnliche Überzeugungen wie man selbst haben.
- Illusion der Kontrolle: zufallsabhängige Situationen werden als leistungsabhängig wahrgenommen.
- Auswirkung der impliziten Motivationstheorie des Beurteilers auf seine Urteile: "fundamentaler Attribuierungsfehler" (Ross, 1977): Überschätzung der dispositionellen Personkräfte im Vergleich zu situativem Druck

Dazu Empirischer Beleg von Bierbrauer

b) Motivational bedingte Attribuierungsverzerrungen:

spielen insbesondere bei der Selbstattribution eine große Rolle. Wenn man nicht damit rechnen muss, dass die eigenen Attributionen einer kritischen Prüfung

durch andere unterzogen werden, haben Selbstattributionen die Tendenz, den Selbstwert zu stabilisieren. Dies trifft besonders für Situationen nach Erfolg und Misserfolg zu, wobei es interindividuelle Unterschiede in Abhängigkeit vom Ausmaß der Selbstachtung der beteiligten Personen gibt.

Dazu empirischer Befund von Fitch

Attribution im Leistungshandeln S.423

In diesem Kapitel geht es um die Übertragung und Anwendung attributionstheoretischer Ansätze auf motivationspsychologische Probleme. Auf keinem Gebiet der Motivationspsychologie ist die Attributionstheorie bisher so systematisch zum Tragen gebracht worden, wie in der Leistungsmotivationsforschung.

⇒Klassifikation von Ursache-Dimensionen:

Die Attributionsforschung hat die individuell erlebten Einzelursachen auf eine Ebene genereller Bedeutungsdimensionen gebracht und so jeder möglichen Einzelursache einen psychologischen Stellenwert gegeben, der mehrdimensional bestimmbar ist. Diese Abstraktion auf Bedeutungsdimensionen hat die Attributionsforschung wissenschaftlich fruchtbar gemacht.

⇒Rotter (1954) hat zunächst eindimensional zwischen internaler und externaler Kontrollierbarkeit von Handlungsergebnissen unterschieden: locus of controll-Theorie. Bei dieser Theorie ist zu beachten, dass sie heute nicht mehr unkritisiert im Raum steht, da es auch internale Ursachen, die man selbst nicht kontrollieren kann. (z. B. Begabung), sowie externale, die man kontrollieren kann (z. B. durch Bestechung einer Person, die Ressourcen verwaltet). Außerdem findet eine Konfundierung mit der Dimension stabil (Fähigkeit) vs. variabel (Zufall) statt.

⇒Heider (1958) hat in seiner Analyse neben internalen Person- und den externalen Umweltkräften zugleich eine weitere Dimension mit einbezogen; nämlich explizit die Dimension stabil vs. variabel. Auf der Personenseite ist Fähigkeit stabil und Motivation (Intention und Anstrengung) variabel. Auf der Umweltseite ist Schwierigkeit der Aufgabe stabil und Zufall variabel. Häufige Anlässe für Ursachenzuschreibungen sind Erfolg bzw. Misserfolg im Kontext von Leistungshandeln, wobei auch die handelnde Person selbst als ein Beobachter Attributionen vornehmen kann. Die Ursachen eines Handlungsergebnisses lassen sich entweder auf der Personenseite oder in der Umwelt lokalisieren und sie können also stabil oder variabel sein.

⇒Weiner (1971) hat beide Dimensionen der Lokation (internal-external) und der Stabilität (stabil-variabel) in seinem sog. Vierfelderschema von Ursachen zusammengefasst: siehe Vierfelderschema S.424 unten+ Tabelle 14.2 daneben

-Erste Dimension nach Weiner: Lokation (internval vs external)

-Zweite Dimension nach Weiner: Stabilität (stabil vs instabil)

-Dritte Dimension nach Weiner: Kontrollierbarkeit (Steuerbarkeit nach Rheinberg)

Nicht kontrollierbar ist z.B. die (stabile) Fähigkeit oder die (variable) leibseelische Verfassung (Stimmung, Müdigkeit).

Kontrollierbar dagegen ist aber die (stabile) Arbeitshaltung oder die (variable) momentane Anstrengung.

In einer Studie von Meyer (1980) wurden Lokation, Stabilität und Kontrollierbarkeit im wesentlichen determiniert durch Konsistenz-, Konsensus- bzw. Anreizinformationen. Wie gewöhnlich gab es Unterschiede zwischen Erfolg und Misserfolg. Erfolg wurde eher als internal, stabil und kontrollierbar verursacht angesehen als Misserfolg.

⇒Abramson, Seligman und Teasdale (1978) haben dann die vierte Dimension eingeführt, die Dimension der Generalität (global vs spezifisch), um auch die Generalisierung von Attributionseffekten auf andersartige Tätigkeiten außer Erfolg und Misserfolg erklären zu können. Außerdem kann man mit dieser vierten Dimension der Generalität die Effekte über verschiedene Situationen erklären.

⇒Die fünfte Dimension ist die Kontingenz. Sie ist von Bedeutung, wenn Handlungsergebnisse als zufallsbedingt, Rückmeldungen als fiktiv und das Geben und Nicht-Geben von Bekräftigungen als willkürlich erlebt werden können.

⇒Als die sechste Dimension kann man die Universalität ansehen. Denn nicht in allen Ländern (Universalität in allen Ländern) gilt die gleiche Erklärung für Erfolg; bspw. gelten in Griechenland und Japan Geduld und in Indien Feingefühl als ursächlich für Erfolg.

Kovarianzinformationen:

Frieze und Weiner (1971) haben in Anlehnung an das Kovarianzmodell von Kelley untersucht, wieweit Beurteiler Konsistenz- und Konsensusinformationen nutzen, um Erfolg und Misserfolg zu erklären. Konsistenz hieß in diesem Falle, dass die Ergebnisse zu 100%, oder zu 50% oder zu 0% mit der früheren Bearbeitung übereinstimmten (Konsistenz= Vergleich über verschiedene Zeitpunkte hinweg). Konsensus hieß in diesem Falle, dass der Prozentsatz der anderen Personen, die die Aufgabe erfolgreich lösten zu 100% oder zu 50% oder zu 0% übereinstimmten (Konsensus= Vergleich über andere Personen hinweg). Die Ergebnisse zeigten, dass je ausgeprägter die Konsistenz ist, umso ausschlaggebender waren die stabilen Faktoren Aufgabenschwierigkeit und Fähigkeit und umso weniger ausschlaggebend die variablen Faktoren Zufall und Anstrengung. D.h.; wenn man hört, dass über verschiedene Zeitpunkte hinweg die Aufgaben nicht erfolgreich gelöst wurden, dann denkt man, dass der Schwierigkeitsgrad so war, dass die Aufgabe zu schwer war und man denkt, dass es also nicht vom Zufall oder der Anstrengung abhängt, ob man die Aufgabe lösen kann. Geringer Konsensus mit anderen Personen förderte die Attribution der internalen Faktoren Fähigkeit und

Anstrengung. Hoher Konsensus mit anderen Personen förderte dementsprechend die Attribution des externalen Faktors Aufgabenschwierigkeit. D.h.; wenn man hört, dass nur einige wenige die Aufgabe lösen konnten, dann denkt man, dass also die Fähigkeit eine Rolle spielt und wenn man hört, dass viele andere die Aufgabe auch lösen konnten, dann muss es wohl etwas mit der Aufgabenschwierigkeit zu tun haben. Es zeigten also Konsensus und Konsistenz modellgerechte Haupteffekte.

⇒Außerdem spielen beim Leistungshandeln Sequenzeffekte bei der Ursachenzuschreibung eine Rolle: Personen, die bei wiederholter Bearbeitung einer Aufgabe anfangs Erfolg und später Misserfolg haben, werden für begabter gehalten, als diejenigen, die zunächst Misserfolg und dann Erfolg hatten (hier wird der Erfolg auf Anstrengung und nicht auf Begabung zurückgeführt).

Kausale Schemata:

Kausale Schemata sind situationsspezifische Hypothesen-Konzepte über die Angemessenheit (apriori-Wahrscheinlichkeit (vorweg-Wahrscheinlichkeit)) von Ursachen. Sie erlauben bei unvollständigen Kovariationsinformationen das Vorliegen oder Ausbleiben eines Effektes auf seine Ursachen zurückzuführen. Hat z. B. jemand Erfolg bei einer Aufgabe und liegt einem nur die Konsensusinformation vor, dass bei dieser Aufgabe die meisten Personen Misserfolg haben, so handelt es sich um ein ungewöhnliches Ereignis, für das dann das Kausalschema multipler Ursachen bereitsteht. Entsprechend wird man dann sowohl Fähigkeit als auch hohe Anstrengung für den Erfolg verantwortlich machen. Hat man dann noch weitere Informationen z.B. über die Distinktheit: Der Betreffende löst viele verschiedene Aufgaben aus diesem Bereich-, so hat man Grund, eine der beiden förderlichen Ursachen, nämlich die Fähigkeit der Person sehr hoch anzusetzen. In diesem Fall hat man das Schema multipler notwendiger Ursachen zu einem Schema kompensatorischer Ursachen ausdifferenziert.

Das kompensatorische Schema gilt für abgestufte Effekte.

⇒Effekte= sind Erfolg und Misserfolg

⇒Abstufungen der Erfolgseffekte= E, EE, EEE, EEEE der Erfolgseffekt nimmt mit steigender Schwierigkeitsstufe zu.

⇒Abstufungen der Misserfolgseffekte= M, MM, MMM der Misserfolgseffekt nimmt mit fallender Schwierigkeitsstufe zu.

Matrix der sieben abgestuften Effekte: MMM,MM, M, E, EE, EEE, EEEE

Bitte dazu die **Abb.14.2 auf S.427** ansehen, dann wird alles klar☺.

Wichtig ist, dass es immer um eine additive Kombination aus Fähigkeit und Anstrengung geht. Auf den meisten Schwierigkeitsstufen sind beide Ursachen als Erklärung notwendig, damit ein Erfolg zustande kommt. Die Stärke einer Ursache ist additiv (nicht multiplikativ) mit der Stärke der anderen Ursache verknüpft, sie kompensieren sich gegenseitig. Erfolg auf einer sehr hohen Schwierigkeitsstufe und Misserfolg auf einer sehr niedrigen Schwierigkeitsstufe sind ungewöhnliche Effekte, die nur durch eine extreme Ausprägung beider (multiple notwendig) Ursachen zu erklären sind. (Z. B. MMM durch fehlende Fähigkeit als auch fehlende Anstrengung). Bei gewöhnlichen Effekten reicht das Vorliegen einer Ursache (multiple hinreichend,

z. B. E bei leichter Aufgabe durch die Fähigkeit gelöst) aus.

Kennt man die Ausprägung keiner der beiden Ursachenfaktoren genauer, so ergeben sich Mehrdeutigkeiten, die dann individuellen Attribuierungsvoreingenommenheiten Raum geben. Mehrdeutigkeiten können z. B. sein: Einen Misserfolgseffekt (M) kann man entweder durch mittlere Anstrengung und fehlende Fähigkeit, durch niedrige Anstrengung und niedrige Fähigkeit oder durch fehlende Anstrengung und mittlere Fähigkeit erklären (siehe Matrix). Bei gegebenen Effektstärken stehen die Ausprägungen der beiden Ursachen in umgekehrt proportionalen Verhältnis zueinander, gegebene Unterschiede in der Fähigkeit können durch Anstrengung kompensiert werden und umgekehrt. Bleibt eine Ursache konstant (z.B. die Fähigkeit), so lässt sich eine Verbesserung der Ergebnisse bei steigender Aufgabenschwierigkeit nur durch erhöhte Anstrengung erreichen.

Interindividuelle Attributionsunterschiede:

Diese Unterscheide zeigen sich bei:

1) Mayer und Butkamm fanden Unterscheide bei der Fremd- und Selbstbewertung.

So schreiben depressive Studierende im Vergleich zu nicht-depressiven ihre Misserfolge eher mangelnder Fähigkeit und weniger hoher Aufgabenschwierigkeit zu und Erfolg schrieben die depressiven weniger ihrer guten Fähigkeit und mehr der Leichtigkeit der Aufgabe zu.

2) Gilmore und Minton fanden Unterschiede bei internaler vs externaler Kontrolle.

Externale Vpn führten im Vergleich zu internalen Vpn ihren Erfolg weniger auf Fähigkeit und ihren Misserfolg weniger auf Zufall zurück.

3) Ames und Felker fanden Unterschiede bei hohem vs niedrigem Selbstkonzept.

Sozial Ängstliche sahen im Vergleich zu Nichtängstlichen die Ursache ihres Erfolges mehr in Anstrengung als in Fähigkeit und die Ursache ihrer Misserfolge mehr in Pech und zu großer Schwierigkeit.

4) Dweck und Bush und Feather fanden Unterschiede bei männlich und weiblich.

Mädchen hielten sich häufiger für weniger befähigt als Jungen und neigten dazu, Glück für ihre Erfolge mitverantwortlich zu machen. Sie glaubten, dass die Lehrer bei ihnen den Grund für Misserfolg in mangelnder Begabung sehen, während Jungen glaubten, dass bei ihnen die Lehrer mangelnde Motivation für Misserfolg verantwortlich machen würden.

Auffällig war jedes Mal ein Attribuierungsmuster, das nach Erfolg wenig zuversichtlich motiviert und nach Misserfolg sogar deprimiert!!!

⇒All diese Unterschiede hat Heckhausen auf den Nenner von positiven vs deprimierendem Attributionsmuster gebracht: PAM vs DAM.

Viele Autoren haben gefunden, dass auch mit den beiden Leistungsmotiven entsprechende Attributionsmuster verbunden sind. Erfolgsmotivierte, oder Hochmotivierte halten sich Erfolge stärker zugute und sehen sich von Misserfolgen weniger belastet, als es Misserfolgsmotivierte tun.

Meyer (1973) hat die deutlichsten Unterschiede im Attributionsmuster bei sorgfältiger Induktion von Erfolg und Misserfolg gefunden. Beides wurde aufgrund eines Erwartungsniveaus induziert, das jede einzelne Vpn für ihre persönliche Leistungsgüte aufgebaut hatte. Der VI gab in der Ergebnismeldung die Anzahl der richtig gelösten Aufgaben höher (Erfolg) oder niedriger (Misserfolg) als von der Vpn erwartet an. Im Vergleich zu den Erfolgsmotivierten schreiben Misserfolgsmotivierte ihre Erfolge weniger der guten Fähigkeit und Anstrengung und mehr dem Glück zu; ihre Misserfolge dagegen ihrer mangelnden Fähigkeit und weniger einer mangelnden Anstrengung und weniger dem Pech.

Für Erfolgsmotivierte beruht Misserfolg auf kontrollierbaren und veränderlichen Faktoren wie Anstrengungsmangel, manchmal auch auf Pech. Sie attribuieren selbstwertdienlich verzerrt im Sinne der üblichen selbstwertdienlichen Attribuierungssasymmetrie. Misserfolgsmotivierte betonen die externalen Faktoren, insbesondere Glück und manchmal auch Aufgabenleichtigkeit. Sie neigen dazu, ihren Misserfolg unabänderlich hinzunehmen. Die Misserfolgsmotivierten neigen zu einem Attributionsmuster, das nach Erfolg kaum ermuntert und nach Misserfolg entmutigt, was dem eigenen Selbstwertgefühl abträglich ist.

Frage Nr.45

45.) Welche Klassifikationsdimensionen von Ursachenzuschreibungen lassen sich unterscheiden? Wie werden sie in den sog. kausalen Schemata kombiniert und welche interindividuellen Unterschiede treten bei diesem Kombinieren auf ? ,S. 423-431, TE

Klassifikationsdimensionen:

- Erste Dimension nach Weiner: Lokation (internval vs external)
- Zweite Dimension nach Weiner: Stabilität (stabil vs instabil)
- Dritte Dimension nach Weiner: Kontrollierbarkeit (Steuerbarkeit nach Rheinberg)
- Vierte Dimension: nach Abramson & Seligman Generalität
- Fünfte Dimension ist die Kontingenz
- Sechste Dimension kann man die Universalität ansehen.

Dann Kausale Schemata und die Interindividuellen Attributionsunterschiede

Auswirkungen der Attribution von Erfolg und Misserfolg S.431

Zwischen den Ursachenfaktoren Fähigkeit und Anstrengung (stabile Faktoren) sowie Aufgabenschwierigkeit und Zufall (variable Faktoren) und den unmittelbaren (Erwartungsänderungen, Affekte) und mittelbaren Auswirkungen (Stärke, Richtung und Ausdauer des Verhaltens) haben die Ursachendimensionen Stabilität und Lokation eine vermittelnde Funktion. Die Stabilitätsdimension beeinflusst die Erfolgserwartung, wohingegen die Lokation motivierende und affektive Konsequenzen hat. Sie beeinflusst die Gefühlsreaktionen.

Je mehr man deshalb für ein Handlungsergebnis die eigene Fähigkeit und die Aufgabenschwierigkeit anstatt fluktuierender (variabler) Einflüsse von Anstrengungsvariation und Zufall verantwortlich macht, umso mehr ergibt sich aus der Relation der beiden stabilen Faktoren unmittelbar die Höhe der Erfolgserwartung.

⇒Man ändert die Erfolgserwartung, wenn man aufgrund der bisher erzielten Ergebnisse Anlass sieht, die zunächst angenommene Relation der beiden stabilen Kausalfaktoren zu revidieren, sei es, dass man die eigene Fähigkeit für die gegebene Aufgabe nun höher oder niedriger als früher einschätzt und zugleich, oder auch unabhängig, die vermutete Aufgabenschwierigkeit geringer oder höher als zuvor beurteilt.

⇒Die neue und dritte Dimension, die Kontrollierbarkeit, kurz Kontrolldimension, ist entscheidend für die Fremdbewertung von Leistungsergebnissen.

⇒Nach Heider (1958) ist (bei konstanter Anstrengung) die Höhe der Erfolgserwartung von der Relation der eingeschätzten eigenen Fähigkeit und der zu vermutenden Aufgabenschwierigkeit abhängig (= das erlebte Können).

⇒Weiner (1972) bezog die Relation von variablen vs. stabilen Faktoren in seine Überlegungen ein: je mehr die Ursachen, denen man ein Handlungsergebnis zuschreibt, stabile Ursachen sind, desto eher erwartet man, dass dieses Ergebnis wieder eintreffen wird, die Erfolgserwartung wird in diesem Fall nach Erfolg gesteigert und nach Misserfolg gesenkt werden. Wird die Ursache des Handlungsergebnisses auf variable Faktoren zurückgeführt, werden entsprechend die Erfolgserwartungen nach Erfolg oder Misserfolg kaum geändert. Änderungen der Erfolgserwartung können auf zwei Prozesse zurückgeführt werden:

1. auf eine Änderung des Könnenskonzepts, wobei nach einer Serie von Misserfolgen eine zunächst mittlere Erfolgserwartung (die mittlere Erfolgserwartung wird von den Vpn angesetzt, das sie ja noch nicht wissen, was auf sie zukommt) gesenkt wird, weil die eigenen Fähigkeiten der Schwierigkeit der Aufgabe offenbar nicht gewachsen sind und

2. auf ein unterschiedliches Gewichtsverhältnis stabiler und variabler Faktoren. Die Attribution auf variable Faktoren, wie Anstrengung und Zufall, schützt vor dem Eingeständnis unzureichender Fähigkeiten. Natürlich steigt mit der Häufung von Erfolg auch immer die Erfolgserwartung und fällt mit der Häufung von Misserfolg.

⇒Aber nicht nur die Attribuierung beeinflusst die Erwartung, auch die auf Rückmeldung gestützte Erwartung kann die Attribuierung beeinflussen. Je mehr

ein Ergebnis der ursprünglichen Erwartung widerspricht, um so weniger wird es stabilen Faktoren zugeschrieben. Es existiert also ein fortlaufender Zirkel von Erwartungen zu Kausaltributionen. Für das Segment des fortlaufenden Zirkels von Erwartung zu Kausalattribution spricht eine Studie von Brown (1984).

⇒Brown (1984) versetzte seine Vpn, bevor sie an einer Konzeptbildungsaufgabe entweder wiederholt Erfolg oder wiederholt Misserfolg hatten, in eine gehobene oder in eine gedrückte Stimmung. Entsprechend hatten die Vpn in der gehobenen Gefühlsstimmung auch höhere optimistischere Erfolgserwartungen als die Vpn in gedrückter Stimmungslage. Die Ergebnisse sahen so aus, dass die Vpn in gehobener Stimmung die anfängliche optimistische Einschätzung ihres Könnens nach einem Erfolg unter stabiler Attribution (ich habe die Fähigkeiten und die Aufgabenschwierigkeit ist auch zu schaffen) beibehielten. Und nach Misserfolg senkten, indem sie die Ursachen als etwas weniger stabil einschätzten. Dagegen blieben die bedrückten Vpn unbeeinflusst von Erfolg und Misserfolg und behielten ein ungewisses Könnenskonzept bei.

⇒Zusammenfassend:

Wer angesichts einer zu bearbeitenden Aufgabe eher hohe oder eher niedrige Erfolgserwartungen hat und diese durch anschließenden Erfolg bzw. Misserfolg bestätigt sieht, behält seine Stabilitätsattribution (Fähigkeit und Aufgabenschwierigkeit werden verantwortlich gemacht) bei oder erhöht sie sogar noch. Zugleich wird die ursprünglich hohe bzw. niedrige Erfolgserwartung weiter nach oben bzw. nach unten korrigiert, was der typischen Anspruchsniveaushiftung entspricht.

Wer dagegen ein erwartungswiedriges Ergebnis erfährt, verändert häufig zunächst die ursprüngliche Attribution zugunsten von variablen Faktoren und zögert auch dementsprechend, seine ursprüngliche Erwartung stärker herauf oder herunter zu setzen.

⇒Affektwirksamkeit von Anstrengungs- und Fähigkeitsattribution:

Was die Affektwirksamkeit von Anstrengungs- und Fähigkeitsattribution in der Selbstbewertung nach Erfolg und Misserfolg betrifft, ließ sich folgender Zusammenhang feststellen: Anstrengung und Ausdauer sind immer dann affektwirksamer, wenn es nicht darum geht, "angeborene" Fähigkeiten mit anderen zu vergleichen, sondern wenn Kenntnisse erweitert und Fertigkeiten entwickelt werden sollen und dafür eine individuelle Bezugsnorm maßgeblich ist.

⇒Schneider (1977) fand bei der Durchführung von Konzentrationsaufgaben eine engere Korrelation sowohl nach Erfolg als nach Misserfolg mit der Anstrengungs – als mit der Fähigkeitsattribution.

⇒Auch in einer Untersuchung von Riemer (1975) wurde dieser Zusammenhang beobachtet. Anfänger sollten Klavierspielen üben. Auch bei diesen Vpn war Anstrengung nicht weniger affektwirksam, als Fähigkeit. Wenn man jedoch Fähigkeiten, die z.B. für den späteren Beruf entscheidend sind, unter Beweis stellen soll und damit eine soziale Bezugsnorm entscheidend ist, ist die Fähigkeitsattribution wichtiger, als die Anstrengungsattribution. Bei Misserfolgen würde in diesen Fällen eine hohe Anstrengung das Fehlen entsprechender Fähigkeiten noch unterstreichen (i. Sinne des Kompensatorischen

Kausalschemas).

Zusammenfassend:

Anstrengung und Ausdauer sind dann effektwirksamer in der Selbstbewertung nach Erfolg oder Misserfolg, wenn die individuelle Bezugsnorm maßgebend ist, wenn man seine Kenntnisse und Fertigkeiten erweitern will; kurz, wenn es nicht darum geht, für angeboren gehaltene Fähigkeiten mit anderen zu vergleichen.

⇒Nicholls (1976) brachte es auf die Formel: "Effort is virtuous, but it's better to have ability".

⇒Heckhausen (1978) konnte in einer Untersuchung zeigen, dass nach Misserfolgen die negative Selbstbewertung dann stärker ausfiel, wenn man sich weniger Fähigkeiten und mehr Anstrengung zuschrieb, als umgekehrt.

⇒Kausaldimensionen und Gefühlsreaktionen

Weiner, Russel und Lerman (1978, 1979) haben als erste systematisch den Beziehungen zwischen Attribution und Affekt nachgespürt. Aus Wörterbüchern haben sie eine lange Liste solcher Bezeichnungen ausgelesen, die als mögliche Reaktionen nach Erfolg oder Misserfolg auftreten können und auch genügend verschieden sind. In einzelnen kurzen Geschichten wurde je eine Ursache für Erfolg oder Misserfolg angegeben. Die Vpn hatten aus der Liste der Affekte jene auszusuchen, die angemessen erschienen, und mussten deren Stärke zu skalieren. Die Analyse ergab, dass eine Reihe von Affekten nur mit dem Erfolgs- oder Misserfolgsausgang der Geschichte, aber nicht mit dem dazugehörigen Kausalfaktor kovarierte. Beispiele für solche ergebnisabhängigen oder attributionsunabhängigen Affekte waren nach z.B. Erfolg; pleased, happy, satisfied, good. Nach Misserfolg; uncheerful, displeasure, upset. Es gab aber auch Affekte für Erfolg und Misserfolg, die mit einem Kausalfaktor verbunden waren und die die einzelnen Kausalfaktoren voneinander trennten.

Nach Erfolg führte z.B. Fähigkeitsattribution zu Gefühlen der Zuversicht und Kompetenz; variable Anstrengung zu erhöhter Aktivierung und Eigenmachtsgefühlen; Anstrengung im Sinne konstanter Arbeitshaltung zu Entspannung und die Zuschreibung auf die eigene Persönlichkeit zur Selbstwerterhöhung.

Nach Misserfolg gab Fähigkeitszuschreibung Anlass zu Inkompetenzgefühlen; Anstrengungsattribution zur Beschämung und Schuldgefühlen, Attribution auf die eigene Person zur Resignation; Attribution auf andere Personen zur Aggression und Vergeltungslust.

Wenn es gerechtfertigt ist, in solche Zuordnungen mehr zu sehen als bloße allgemeine semantische Konventionen, drängen sich motivationspsychologische Fragen auf. Manche Personen würden nämlich vielleicht z.B. von Situationen motiviert, die ihnen über Fähigkeitsattribution Gelegenheit geben, wieder einmal das Gefühl eigener Kompetenz auszukosten. Andere mögen sich erst zum Handeln herausgefordert fühlen, wenn Anspannung aller ihrer Kräfte erforderlich ist usw..

Frage 46

46) Skizzieren Sie die Auswirkungen von Attributionen in Bezug auf Anstrengungsbereitschaft, Erfolgserwartung und Gefühlsreaktionen. Nennen Sie für zwei dieser Auswirkungen je ein Untersuchungsbeispiel. S.431-443, TE

Erfolgserwartung:

Je mehr man für ein Handlungsergebnis die eigene Fähigkeit und die Aufgabenschwierigkeit anstatt fluktuierender (variabler) Einflüsse von Anstrengungsvariation und Zufall verantwortlich macht, umso mehr ergibt sich aus der Relation der beiden stabilen Faktoren unmittelbar die Höhe der Erfolgserwartung. Man ändert die Erfolgserwartung, wenn man aufgrund der bisher erzielten Ergebnisse Anlass sieht, die zunächst angenommene Relation der beiden stabilen Kausalfaktoren zu revidieren, sei es, dass man die eigene Fähigkeit für die gegebene Aufgabe nun höher oder niedriger als früher einschätzt und zugleich, oder auch unabhängig, die vermutete Aufgabenschwierigkeit geringer oder höher als zuvor beurteilt.

Dazu Exp. Brown (1984)

⇒Zusammenfassend:

Wer angesichts einer zu bearbeitenden Aufgabe eher hohe oder eher niedrige Erfolgserwartungen hat und diese durch anschließenden Erfolg bzw. Misserfolg bestätigt sieht, behält seine Stabilitätsattribution (Fähigkeit und Aufgabenschwierigkeit werden verantwortlich gemacht) bei oder erhöht sie sogar noch. Zugleich wird die ursprünglich hohe bzw. niedrige Erfolgserwartung weiter nach oben bzw. nach unten korrigiert, was der typischen Anspruchsniveaushiftung entspricht.

Wer dagegen ein erwartungswiedriges Ergebnis erfährt, verändert häufig zunächst die ursprüngliche Attribuierung zugunsten von variablen Faktoren und zögert auch dementsprechend, seine ursprüngliche Erwartung stärker herauf oder herunter zu setzen.

Affektwirksamkeit von Anstrengungs- und Fähigkeitsattribution:

Anstrengung und Ausdauer sind immer dann affektwirksamer, wenn es nicht darum geht, "angeborene" Fähigkeiten mit anderen zu vergleichen, sondern wenn Kenntnisse erweitert und Fertigkeiten entwickelt werden sollen und dafür eine individuelle Bezugsnorm maßgeblich ist.

Dazu Exp. Riemer (1975)

Zusammenfassend:

Anstrengung und Ausdauer sind dann effektwirksamer in der Selbstbewertung nach Erfolg oder Misserfolg, wenn die individuelle Bezugsnorm maßgebend ist, wenn man seine Kenntnisse und Fertigkeiten erweitern will; kurz, wenn es nicht darum geht, für angeboren gehaltene Fähigkeiten mit anderen zu vergleichen.

Kausaldimensionen und Gefühlsreaktionen

Nach Erfolg führt z.B. Fähigkeitsattribution zu Gefühlen der Zuversicht und Kompetenz; variable Anstrengung zu erhöhter Aktivierung und Eigenmachtsgefühlen; Anstrengung im Sinne konstanter Arbeitshaltung zu Entspannung und die Zuschreibung auf die eigene Persönlichkeit zur Selbstwerterhöhung.

Nach Misserfolg gab Fähigkeitszuschreibung Anlass zu Inkompetenzgefühlen; Anstrengungsattribution zur Beschämung und Schuldgefühlen, Attribution auf die eigene Person zur Resignation; Attribution auf andere Personen zur Aggression und Vergeltungslust.

Exp. Weiner, Russel, Lermann (1978,1979)

Im übrigen muss man sich auch fragen, ob man mit Attribution auch nicht-bewusste Prozesse der Informationsverarbeitung meint. Es ist keine Frage, dass jede Emotion eine attributionsbezogene Informationsverarbeitung enthalten muss. Emotion und Attribution sind zwei Seiten ein und desselben Prozesses. Man könnte in dem Exp. von Weiner, Russel und Lermann auch rückwärts schließen, nämlich von der Emotion auf den Kausalfaktor und durch das Gefühl dann erschließen, ob es sich um Erfolg oder um Misserfolg handelt. Man kann also nicht sagen, dass das eine das andere nach sich zieht. Es muss sich also eher um unbewusst ablaufende Prozesse handeln.

Auswirkungen im Verhalten (Aufgabenwahl, Rückmeldungen, Ausdauer, Selbstbewertung)S.443

Aufgabenwahl:

Nach Weiner (1971) wählen Erfolgsmotivierte die Schwierigkeit einer Aufgabe so, dass sie maximale Information über ihre Tüchtigkeit erhalten können und zwar, indem sie mittelschwere Aufgaben bevorzugen. Durch die Wahl einer mittelschweren Aufgabe wird am ehesten eine internale Attribution des Ergebnisses erfolgen. Im Unterschied dazu wählen Misserfolgsorientierte eher schwere oder leichte Aufgaben und meiden dadurch diesen Informationsgewinn (weil bei schweren Aufgaben die Erfolgswahrscheinlichkeit gering ist und bei leichten Aufgaben Erfolg keine Information über die eigene Leistungsfähigkeit erlaubt).

⇒Im Gegensatz zu der Erklärung von Weiner (Informationsmaximierung) legt das Risiko-Wahl-Modell Atkinsons ein Affektmaximierungsprinzip zugrunde, nämlich die Fähigkeit, Stolz (Affekt) nach erfolgreicher Aufgabenbewältigung zu empfinden. Hierbei handelt es sich jedoch nicht um eine echte Theorienkonkurrenz, da beide Erklärungsansätze, *Informationsmaximierung* und *Affektmaximierung* zu den gleichen Ergebnissen führen und man aufgrund der Schwierigkeitswahl der Aufgaben in Abhängigkeit von Motivunterschieden nicht zwischen den beiden Ansätzen unterscheiden kann.

Rückmeldungen:

Eng verwandt ist der Schwierigkeitswahl ist das Einholen von Leistungsrückmeldungen bei ausgewählten Schwierigkeitsgraden.

Außer in der Aufgabenwahl unterscheiden sich Erfolgs- und Misserfolgsmotivierte

auch im Einholen von Rückmeldungen über die eigene Leistungsfähigkeit. Erfolgsorientierte holen sich mehr Rückmeldungen, was wiederum sowohl der Informations- als auch der Affektmaximierung dienen kann.

Ausdauer:

Bzgl. der Ausdauer gab es eine vollständige Wechselwirkung von Motivgruppen und Erwartungsänderungen: Erfolgsorientierte waren ausdauernder als Misserfolgsorientierte, wenn anfänglich leichte Aufgaben nach ständigem Misserfolg als mittelschwer erschienen (sie fühlten sich gerade noch herausgefordert) und Misserfolgsorientierte waren dann ausdauernder, wenn anfänglich schwere Aufgaben nach einer Serie von Misserfolgen als noch schwerer erschienen (stimmt mit den Annahmen des Risiko- Wahl-Modells überein).

Selbstbewertung:

Handeln lässt sich nicht nur von fremdvermittelten Folgen leiten, sondern auch von selbstvermittelnden Folgen. Selbstvermittelnde Folgen sind positive oder auch negative eigene Reaktionen auf das erzielte Handlungsergebnis, und zwar nach Maßgabe eines selbstgesetzten oder als verbindlich empfundenen Standards für eigene Handlungsergebnisse. Ein solcher Vorgang der „Selbstbegründung“ oder der „Selbstbewertung“ kann ein gewisses Maß an Autonomie erklären, das der Handelnde gegenüber fremdvermittelten Folgen besitzt. Da solche Standards verschieden anspruchsvoll und als unterschiedlich verpflichtend erlebt werden können, ist eine Variabel für individuelle Unterschiede – wie Motiv – sinnvoll, um überdauernde Tendenzen der Selbstregulation zu repräsentieren. So betrachtet ist „Motiv“ nicht ein summarischer und ein ein-für-allemal fixierter Persönlichkeitsfaktor, sondern eher ein System vom motivationsrelevanter Informationsverarbeitung, das sich durch einen individuell verfestigten Interpretationsmechanismus immer wieder von neuem durch „Selbstbegründung“ (Selbstbewertung) stabilisiert- auch gegen Erfahrungen, die mit der eigenen, motivgebundenen Sichtweise in Widerspruch steht. Wie wir schon gesehen haben, ist das Risiko-Wahl-Modell von Atkinson ein Selbstbewertungsmodell: Was zum Handeln motiviert, ist der Anreiz der Selbstbewertungsfolgen des vorweggenommenen Handlungsergebnisses. Standard wird im Risiko-Wahl-Modell zu einer motivabhängigen Größe individueller Unterschiede: Erfolgsmotivierte bevorzugen realistische, Misserfolgsmotivierte bevorzugen zu hohe oder zu niedrige Standards (Anspruchsniveaus). Dass das Risiko-Wahl-Modell im Grunde einen Selbstbewertungsprozess beschreibt, ist lange im Hinblick auf seine impliziten theoretischen Konsequenzen verborgen geblieben.

⇒WICHTIG: Beim Risiko-Wahl-Modell sind es „Leistungsreaktionen“ und durch die Leistungsmotivationstheorie wird aus den „Leistungsreaktionen“ „Leistungshandeln“ gemacht. Diese Sicht legt die Annahme eines **reflexiven Subjektes** nah, d.h., dass der Handelnde sein Tun auf seinen eigenen Handlungswillen (Intention) und die Ergebnisse auf eigene Urheberchaften wie auch auf externale Ursachen bezieht.

⇒Informationsmaximierung und Affektmaximierung als selbstvermittelte Folgen von

Handlungen haben unmittelbare Auswirkungen auf die Selbstbewertung des Handelnden. Diese und nicht etwa externe Bekräftigung sind der wichtigste Anreiz für Handeln. Selbstbewertung beruht also auf einem Vergleich zwischen Handlungsergebnissen und Standards, wobei dieser Vergleich durch die Kausalattribution des Handlungsergebnisses modifiziert wird.

⇒Erfolgsmotivierte erreichen durch ihre Tendenz, Erfolge eigenen Fähigkeiten zuzuschreiben und Misserfolge nicht auf unzureichende Fähigkeiten, sondern auf mangelnder Anstrengung zurückzuführen eine positivere Selbstbewertungsbilanz als Misserfolgsorientierte und zwar bei gleicher Anzahl von Erfolgen und Misserfolgen. Das bestehende Motivsystem wird durch die Voreingenommenheit des Handelnden, nämlich seine eher zu positive oder zu negative Selbstbewertung, immer wieder neu bestätigt. Auch bei erwartungswidrigen Handlungsergebnissen beeinflusst die motivgebundene Voreingenommenheit des Handelnden seine Art und Weise, Informationen zu verarbeiten (z.B. durch Interpretation und Umdeutung). Beim Leistungshandeln spielen Selbstbewertungen eine wichtige Rolle. Ungünstige Attributionsmuster können Misserfolge stabilisieren und damit zu einer dauerhaft negativen Selbstwertbilanz führen. Ansatzpunkte der vorhandenen Änderungsprogramme sind Modifikationen der Prozesse der Anspruchsniveau-Setzung, der Kausalattribution und der Selbstbewertung.

Änderungsprogramme:

Um den oben beschriebenen *circulus vitiosus* aufzubrechen schlägt de Charms(1968,1976)folgende Maßnahmen vor:

1. sich selbst realistische, aber anspruchsvolle Ziele setzen
2. seine eigenen Stärken und Schwächen kennen
3. Selbstvertrauen in die Wirksamkeit eigenen Handelns haben (oder entwickeln)
4. konkrete Verhaltensweisen bestimmen, mit denen man jetzt seine Ziele erreichen kann,
5. Rückmeldung über die Erreichung des Ziels einholen
6. Selbstverantwortung für eigenes Handeln und deren Folgen übernehmen.

⇒Mit zwei von de Charms entwickelten diagnostischen Verfahren lassen sich " Verursacher" („feeling to be an origin“- persönliche Verantwortung für das eigene Handeln) unter Schülern herausfinden und es lässt sich feststellen, ob in der Klasse ein " Verursacher- Klima" herrscht, der Lehrer also Eigeninitiative der Schüler und Selbstverantwortlichkeit unterstützt. Die von ihm entwickelten Änderungsprogramme (de Charms, 1976) bestanden aus einem Vorastraining der Lehrer (Selbsterfahrung zum "Verursacher-Erleben" und Planung von Unterrichtseinheiten in eigener Weise, die eine Unterstützung der Schüler in Richtung " Verursacher" ermöglicht, s.o.). Einzelne Teile des Programms erstreckten sich über 3-4 Wochen, die Klassen wurden 1- 2 Jahre trainiert.

Ergebnisse: Anstieg der Kennwerte für " Verursacher- Erleben" und " Verursacher-Klassenklima", realistischere Anspruchsniveau-Setzung, verbesserte Schulleistungen. Positiv an diesem Ansatz ist die Berücksichtigung der Lehrerpersönlichkeit (Selbsterfahrung) und eine Vorbereitung des Transfers in den

Schulalltag durch entsprechende Planung des Unterrichts, wodurch sich offenbar ein mechanistisches "Einbleuen " positiver Selbstbewertungen erübrigt.

Attributionstherapie:

Eine bedeutsame Wirkung der Attributionstheorie besteht in therapeutischen Versuchen, ungünstige Attributionsmuster für Misserfolg so zu verändern, dass mehr Selbstvertrauen entsteht, und schwierige Aufgaben mit mehr Anstrengung und Ausdauer verfolgt werden. Zuerst wird die Diagnose aufgestellt und das ungünstige Attributionsmuster muss erkannt werden, dann wird in einem weiteren Schritt die ungünstige Kausalattribution, die meist darin besteht, die eigene Fähigkeit sei unzureichend, dahin zu verändern, dass man in der Regel unzureichende Anstrengung verantwortlich macht. Gewöhnlich geschieht das durch Überredung, Erfahrenlassen, Einüben oder Demonstration an Vorbildern. Die Problembereiche sind vielfältig.

Bitte an dieser Stelle auch noch die Zusammenfassung der letzten Seiten ; S.452-454, lesen.

Frage 47

47.) Wie verhalten sich Informationsgewinn und Affektmaximierung zum Selbstbewertungsmodell der Leistungsmotivation; wie lassen sich negative Selbstbewertungsstrukturen verändern? S. 443- 454, TE

(Hier habe ich mir erlaubt, Euch das Skript aus dem Netz nochmal einzuscannen, das ich hier die Beantwortung sehr gut und ausreichend fand.)

Nach Weiner (1971) wählen Erfolgsmotivierte die Schwierigkeit einer Aufgabe so, daß sie maximale Information über ihre Tüchtigkeit erhalten können und zwar, indem sie mittelschwere Aufgaben bevorzugen. Durch die Wahl einer mittelschweren Aufgabe wird am ehesten eine internale Attribution des Ergebnisses erfolgen. Im Unterschied dazu wählen Misserfolgsorientierte eher schwere oder leichte Aufgaben und meiden dadurch diesen Informationsgewinn. Im Gegensatz zu der Erklärung von Weiner (Informationsmaximierung) legt das Risiko-Wahl-Modell Atkinsons ein Affektmaximierungsprinzip zugrunde, nämlich die Fähigkeit, Stolz nach erfolgreicher Aufgabenbewältigung zu empfinden. Hierbei handelt es sich jedoch nicht um eine echte Theorienkonkurrenz, da beide Erklärungsansätze, *Informationsmaximierung* und *Affektmaximierung* zu den gleichen Ergebnissen führen und man aufgrund der Schwierigkeitswahl der Aufgaben in Abhängigkeit von Motivunterschieden nicht zwischen den beiden Ansätzen unterscheiden kann. Außer in der Aufgabenwahl unterscheiden sich Erfolgs- und Mißerfolgsmotivierte auch im *Einholen von Rückmeldungen* über die eigene Leistungsfähigkeit - Erfolgsorientierte holen sich mehr Rückmeldungen, was wiederum sowohl der Informations als auch der Affektmaximierung dienen kann.

Bzgl. der Ausdauer gab es eine vollständige Wechselwirkung von Motivgruppen und Erwartungsänderungen: Erfolgsorientierte waren ausdauernder als Misserfolgsorientierte, wenn anfänglich leichte Aufgaben nach ständigem

Misserfolg als mittelschwer erschienen und Misserfolgsorientierte waren dann ausdauernder, wenn anfänglich schwere Aufgaben nach einer Serie von Misserfolgen als noch schwerer erschienen. Informationsmaximierung und Affektmaximierung als selbstvermittelte Folgen von Handlungen haben unmittelbare Auswirkungen auf die *Selbstbewertung* des Handelnden. Diese und nicht etwa externale Bekräftigung sind der wichtigste Anreiz für Handeln, die außerdem die Autonomie des Handelnden gegenüber fremdvermittelten Folgen begründet. Selbstbewertung beruht auf einem Vergleich zwischen Handlungsergebnissen und Standards, wobei dieser Vergleich durch die Kausalattribution des Handlungsergebnisses modifiziert wird. Erfolgsmotivierte erreichen durch ihre Tendenz, Erfolge eigenen Fähigkeiten zuzuschreiben und Misserfolge nicht auf unzureichende Fähigkeiten, sondern auf mangelnder Anstrengung zurückzuführen eine positivere Selbstbewertungsbilanz als Misserfolgsorientierte und zwar bei gleicher Anzahl von Erfolgen und Misserfolgen. Das bestehende Motivsystem wird durch die Voreingenommenheit des Handelnden, nämlich seine eher zu positive oder zu negative Selbstbewertung, immer wieder neu bestätigt. Auch bei erwartungswidrigen Handlungsergebnissen beeinflusst die motivgebundene Voreingenommenheit des Handelnden seine Art und Weise, Informationen zu verarbeiten (z.B. durch Interpretation und Umdeutung). Beim Leistungshandeln spielen Selbstbewertungen eine wichtige Rolle. Ungünstige Attributionsmuster können Misserfolge stabilisieren und damit zu einer dauerhaft negativen Selbstwertbilanz führen. Ansatzpunkte der vorhandenen Änderungsprogramme sind Modifikationen der Prozesse der Anspruchsniveau-Setzung, der Kausalattribution und der Selbstbewertung.

Dann die Änderungsprogramme von de Charms und eventueller Verweis auf die Attributionstherapie als Interventionsprogramm zur Misserfolgsbewältigung.