

# Vorlesungs-Scriptum der Fachschaft Psychologie

## **Inhalt**

1.	Grundfragen der Motivationspsychologie.....	1
1.1.	Relevanz motivationspsychologischer Grundfragen.....	1
1.2.	Ethische Überlegungen.....	2
1.2.1.	Manipulation.....	2
2.	Grundlegende Begriffe und Zusammenhänge.....	3
2.1.	Zeitperspektive und kausale vs. logische Verknüpfung.....	3
2.2.	Motiv.....	3
2.2.1.	Widersprüchliche Motive.....	4
2.3.	Motivation.....	4
2.4.	Motiviertheit.....	5
2.5.	Aktivation.....	5
2.6.	Personale und situationale Determinanten.....	5
2.7.	Bedürfnis.....	5
2.8.	Wunsch.....	6
2.9.	Motivationstheorie.....	6
2.9.1.	Psychologie der Motive.....	6
2.9.2.	Psychologie der Motivation.....	7
2.10.	Differenzierung: Beobachtungs- und Erlebnissprache.....	7
2.10.1.	Erlebnissprache (Phänomenologische Sprache).....	7
2.10.2.	Beobachtungssprache.....	7
2.11.	Exkurs: Die Verdinglichung der Sprache.....	8
2.12.	Verhalten.....	8
2.13.	Exkurs: Behaviorismus.....	9
2.14.	Handlung.....	9
2.14.1.	Unterscheidung: Intendierter Effekt und Handlungsergebnis.....	10
2.15.	Volition.....	12
2.16.	Konsistenz.....	12
2.17.	Konsens.....	12
2.18.	Distinktheit.....	13
2.19.	Kategorien von Tätigkeit (nach Schroeder).....	13
3.	Motivtheorie.....	13
3.1.	Taxonomie der Motive.....	13
3.1.1.	Übersicht der Grundmotive ("instincts") nach William McDougall (1908).....	14
3.1.2.	Zwanzig Grundbedürfnisse ("needs") nach Henry A. Murray (1938).....	15
3.1.3.	Klassifikation der Motive nach ihrer Entstehung oder Funktion im Handlungskonzept.....	15
3.1.4.	Defizit- und Abundanzmotive; Somatogene, Umwelt-, soziale und selbstbezogene Motive.....	16
3.1.5.	Weitere Motivklassifikationen.....	16
3.1.6.	Polythematische Wachstumstheorie der Motive (A. Maslow, 1968).....	17
3.1.7.	Motivationales Geschehen bei somatogenen Vorgängen.....	17
3.2.	Exkurs: Homöostatischer Regelkreis.....	18
3.3.	Dynamik des Motivationsgeschehens.....	19
3.4.	Exkurs: Kreativität.....	22
3.5.	Thematischer Apperzeptions-Test (TAT) nach Murray (1938).....	23
4.	Geschichte der Motivationspsychologie.....	24
4.1.	Instinkttheoretischer und ethologischer Ansatz.....	24
4.2.	Willens- und handlungstheoretische Ansätze.....	24
4.3.	Psychoanalytischer Ansatz.....	25
4.4.	Behavioristische und biopsychologische Ansätze.....	25
4.5.	Emotionspsychologische Ansätze.....	26
4.6.	Kognitive Ansätze.....	26

## 1. Grundfragen der Motivationspsychologie

Die Motivationsforschung fragt nach Ursachen und Gründen unseres Handelns (mehr als nach Zweck und Ziel des Handelns).

- Warum oder wozu handelt man?
- Was bewegt uns zu bestimmten Handlungen? (Antriebe, Bedürfnisse, Gefühle)
- Was hält uns in Gang, was bewegt uns?

Man kann die Motivationspsychologie auch als "Psychologie der Handlungen" bezeichnen.

In der Öffentlichkeit wird der Gegenstand der Motivationspsychologie oft als Gegenstand der Psychologie überhaupt verstanden. Die Psychologie soll erklären können, welche Motive hinter bestimmten Handlungen stecken, warum bestimmte Entscheidungen getroffen und unter welchen Bedingungen bestimmte Handlungen ausgeführt werden.

### **Relevanz motivationspsychologischer Grundfragen**

Motivationspsychologie kann unter zwei Aspekten - autognostisch oder allognostisch - betrieben werden.

#### **a) autognostische Motivationspsychologie**

Es wird eine autognostische Haltung eingenommen, wenn die motivationspsychologischen Fragen uns selbst betreffen. Vorrangiges Ziel ist dabei die Selbsterkenntnis: Warum oder wozu tue ich selber, was ich gerade tue? Was will ich überhaupt? Inwiefern kann ich die Motivation meiner Handlung verstehen und mich selber darin erkennen? Warum tue ich etwas gegen meinen "eigentlichen" Willen?

#### **b) allognostische Motivationspsychologie**

Die allognostische Sichtweise betrifft die wissenschaftliche Aufklärung des Motivationsgeschehens bei anderen Menschen: Handlungen und Motive anderer vorhersehen und sich darauf einstellen; Handlungen und Motive anderer herbeiführen und/oder verändern.

Ist es grundsätzlich legitim Motivationspsychologie allognostisch zu betreiben?  
Beispiele:

1. Weltweit werden Kriege geführt, Terror- und Gewaltakte ausgeübt. Angenommen, man hätte genaue Kenntnis der entsprechenden motivationspsychologischen Gesetze, und angenommen, man könnte diese Kenntnisse in effektive Prävention und Therapie umsetzen und damit solche Gewalttaten verhindern - wären dabei grundsätzliche ethische Einwände zu erwarten?
2. Ein Mitbegründer der Londoner Schule, Hans Jürgen Eysenck, entwickelte und verwendete eine besondere Form der Aversionstherapie zur "Heilung" von Transvestiten und Homosexuellen, die sich aus eigenem Wunsch seiner Behandlung unterzogen. Den Patienten wurde sexuell stimulierendes Bildmaterial vorgeführt und die Peniserektion plethysmographisch gemessen; bei entsprechender Erregung wurden die Patienten aversiven Reizen ausgesetzt (z.B. üble Gerüche, kalter Luftzug etc.). Mit Fortgang der Therapie zeigten sich immer geringere Erregungs-

zustände, bis die Patienten schließlich "geheilt" - oder mit Eysencks Worten "neutral" - entlassen wurden.

Wären hierbei grundsätzliche ethische Einwände zu erwarten?

## 1.2. Ethische Überlegungen

1. Es gilt individuell und sozial schädliche und somit therapiebedürftige von unschädlichen Verhaltensweisen zu unterscheiden.
2. Der Zweck heiligt nicht die Mittel: Welche psychotherapeutischen Verfahrensweisen sind in welchen Situationen ethisch vertretbar?
3. Nach welchen Maßstäben läßt sich eine kritische Unterscheidung treffen?
4. Wo beginnt Manipulation?

### 1.2.1. Manipulation

Wird man durch Werbung oder Mitmenschen manipuliert? Manipulation liegt vor, wenn alle folgenden Kriterien erfüllt werden:

- wenn ein anderer Mensch vorsätzlich getäuscht wird, wobei dieser keine Möglichkeit hat, die Täuschung zu durchschauen (z.B. Heiratsschwindler);
- wenn auf das Verhalten anderer in solch einer Weise Einfluß genommen wird, daß nur der Einflußnehmer Vorteile hat, der Manipulierte dagegen Schaden erleidet (z.B. Erziehungsmethoden, die sich gegen die Bedürfnisse des Kindes richten);
- wenn der Manipulierte glaubt, aus eigenem Willen zu handeln und unbewußte Motive (Ängste, Wünsche) des Manipulierten gegen ihn verwendet werden, so daß er keine Kontrolle über seinen Willen hat (z.B. sexueller Mißbrauch in der Therapie);
- wenn Menschen durch Zwang oder Drohung gegen ihren Willen zu Handlungen gezwungen werden, die sie nicht selber ausführen wollen (z.B. Diktaturen); wenn Menschen, die einer freien Willensentscheidung nicht fähig sind, zum Vorteil des Manipulators ausgenutzt werden (z.B. Behinderte).

Zusammenfassend können die Inhalte der Motivationspsychologie wie folgt beschrieben werden:

- Wissen und Vorhersage von Motiven
- Motivation und Veranlassung zu Handlungen
- Beeinflussung und Veränderung von Motiven und Handlungen

In der Motivationspsychologie ist relativ wenig darüber bekannt, wie Menschen motiviert werden; es gibt jedoch umfangreiche Erkenntnisse darüber, wie Menschen nicht motiviert werden können. (Beispiel: Theorie der kognitiven Dissonanz, "die von Festinger entwickelte Theorie über die Verarbeitung relevanter Informationen nach einer Entscheidung. Sie geht von dem Sachverhalt aus, daß bevorzugt Informationen ausgewählt werden, die eine getroffene Entscheidung als richtig erscheinen lassen, und daß gegenteilige Informationen "abgewehrt" oder nicht beachtet werden (z.B. Reklame für eine Automarke des gekauften Exemplars gegenüber Reklame für andere Typen)." (Dorsch)

## 2. Grundlegende Begriffe und Zusammenhänge

Viele der nachfolgend definierten motivationstheoretischen Begriffe sind in der Alltagssprache kaum oder nicht präzise abgegrenzt bzw. haben quasi die gleiche Bedeutung (z.B. Motiv, Motivation, Motiviertheit). Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer genauen Definition dieser Begriffe zur wissenschaftlichen Verwendung.

### 2.1. Zeitperspektive und kausale vs. logische Verknüpfung

Bei allen motivationstheoretischen Begriffsbestimmungen und Analysen ist stets auf die jeweilige Zeitperspektive zu achten:

- **retrospektive Sichtweise:** Hat jemand eine Handlung bereits beendet, so wird sein Motiv rückblickend als **kausale Variable** aufgefaßt, die das Zustandekommen der Handlung (mit) bewirkt hat;
- **prospektive Sichtweise:** Liegt die Handlung noch in der Zukunft, so werden mögliche Motive dafür als **finale Komponenten** aufgefaßt, die eventuell jene Handlung (mit) in Gang bringen können.

Ferner ist die **kausale Verknüpfung** von Ursache und Wirkung nicht gleichbedeutend mit der **logischen Verknüpfung** von Grund und Folge (Folgerung). Wenn jemand begründet, warum er etwas tut, so sind die genannten Gründe (=logische Voraussetzungen) nicht (unbedingt) identisch mit seinen Motiven (=zeitlich der Handlung vorausgehende kausale Faktoren). (Vgl. den Begriff "Rationalisierung").

### 2.2. Motiv

Ein Motiv ist ein Beweggrund für mögliche menschliche Handlungen, wobei es nicht von sich aus kausal wirksam wird (d.h., es muß eine Situation vorhanden sein, die die Realisierung ermöglicht). Nach Schneider (S. 11) sind Motive latente Verhaltensbereitschaften (Dispositionen), die angeregt werden müssen und nur aus ihren Manifestationen im Erleben und/oder Verhalten erschlossen werden können. Motive (dispositionaler Begriff) sind *hypothetische Konstrukte* (Erklärungsbegriffe) und keine Inhalte der Erlebniswirklichkeit: Sie werden in Kategorien der Beobachtungssprache (einschl. der Selbstreflexion) beschrieben. Nach Abschluß der Handlung kann das Motiv auch als (Teil-)Ursache derselben gedeutet werden. (Frage: Warum?); liegt die Handlung noch in der Zukunft, so können Motive dafür als individuelle Dispositionen (nicht als Determination) zur Bewertung von Umweltgegebenheiten interpretiert werden. (Frage: Wozu?)

Nach Heckhausen/Schmalt sind Motive konzipiert als individuelle Voreingenommenheiten für die Bewertung bestimmter Ereignisse und Sachverhalte; sie werden als überdauernde Dispositionen aufgefaßt (s. Spada, S. 453). Motive (oder Motiv-Dispositionen) bilden sich auf der Grundlage von Mangel-Erlebnissen, die entweder (im somatogenen Falle) von organismischen Defiziten oder aber (im psychogenen Falle) aus der Verneinung oder "Nichtung" eines bestehenden Zustands bzw. der Wunschantisipation eines "besseren" entstehen. Sowohl überdauernde als auch aktuell entstehende Motive wirken auf die Wahrnehmung in der Weise ein, daß bestimmte Objekte, Ereignisse oder Umstände mit höherer Aufmerksamkeit

akzentuiert und als positiv (anziehend) oder negativ (abstoßend) bewertet werden, d.h. Motive sind auch in der rein dispositionalen Phase psychisch bewirkend, (s.u.: situationale Gegebenheiten).

Ein Beobachter kann Motive und deren Anreize nur erschliessen bzw. rekonstruieren, aber nie direkt wahrnehmen.

→ **Hypothetisches Konstrukt:** Ein nicht unmittelbar faßbarer Begriff, der sich auf nicht direkt beobachtbare Entitäten oder Eigenschaften bezieht; ein HK ist in der reinen Beobachtungssprache nicht definierbar, wird durch Postulate eingeführt und ist häufig nicht völlig interpretiert. Ein HK ist zwar etwas Ausgedachtes, jedoch keine frei erfundene Vermutung; es wird aus einem theoretischen Zusammenhang heraus sowie mit Hilfe von beobachtbaren Ereignissen erschlossen; es rechtfertigt sich nur durch seinen Erklärungswert bei der Interpretation von Befunden.

### 2.2.1. Widersprüchliche Motive

Der Verhaltenspsychologe Neal Miller (1959) entwickelte ein System von Gradienten zur Erklärung einfacher motivationaler Konflikte. Die Anziehungskraft eines Ziels (die eigene Tendenz, sich diesem zu nähern) vermindert sich mit zunehmender psychischer oder physischer Entfernung von diesem Ziel (d.h. unter im übrigen gleichen Bedingungen unternimmt man, je näher man dem Ziel kommt, um so größere Anstrengungen es zu erreichen) -> *Annäherungsgradient*.

Hierzu korrespondiert ein -> *Vermeidungsgradient*: Je näher man einem negativen oder furchterregenden Objekt kommt, desto größer ist die eigene Tendenz, es zu meiden.

Je nach Art des Konflikts (Annäherungs-Vermeidungs-, Vermeidungs-Vermeidungs- oder Annäherungs-Annäherungs-Konflikt\*) und je nach situativen Anreizen und persönlichen Determinanten verändern sich die Gleichgewichtspunkte der verschiedenen Gradienten (s. Krech & Crutchfield, S.40ff).

## **2.3. Motivation**

Unter Motivation (deskriptiv/dynamischer Begriff) versteht man die Gesamtheit von inneren wie äußeren Bedingungen und Prozessen, die am Zustandekommen menschlicher Handlungen beteiligt sind oder sein können (d.h., Motive gehören zur Motivation). Motivation bezeichnet den aktuellen Zustand des Motiviertseins, die Gesamtheit der emotionalen und kognitiven Prozesse, die Verhalten steuern und antreiben.

Nach Schmalz/Heckhausen ist Motivation eine momentane Gerichtetheit auf ein Handlungsziel, zu deren Erklärung man die Faktoren weder auf Seiten der Situation oder der Person, sondern auf beiden Seiten heranziehen muß (s. Spada, S. 454).

Motivation ist eine Sammelbezeichnung für vielerlei Prozesse (!), deren gemeinsamer Kern darin besteht, daß ein Lebewesen sein Verhalten um der erwünschten Folgen willen auswählt und hinsichtlich Richtung und Aufwand an Anstrengung und Ausdauer steuert (s. Spada, S. 459).

---

\* wird auch als Appetenz-Aversions-Konflikt bezeichnet

## 2.4. Motiviertheit

Unter Motiviertheit (quantitativer Begriff) versteht man den Grad organisierter, aus Motiven gespeister psychophysischer (emotionaler und physiologischer) Erregung, deren "Energie" in die Realisierung einer Handlung sowie in die Koordination der dafür zielführenden Mittel einfließt und der Tätigkeit eine entsprechende *Intensität* und *Dauer verleiht* (z.B. subjektiv ausgedrückt: Anspannung, Aufmerksamkeit, etc.).

## 2.5. Aktivierung

Unter Aktivierung versteht man den Grad oder das Ausmaß psychophysischer Erregung ohne Spezifizierung der jeweiligen Ursachen derselben. Werden hingegen zur Aktivierung zusätzlich die Motive als Ursachen genannt, so spricht man von Motiviertheit.

## 2.6. Personale und situationale Determinanten

Unter der psychischen Einwirkung von Motiven werden spezifische situationale Gegebenheiten, also z.B. bestimmte Gegenstände, Ereignisse, Qualitäten, Personen oder auch bestimmte Umstände mit höherer Aufmerksamkeit und mit einer jeweils motivspezifischen Bewertung wahrgenommen; Motive verleihen einer situationalen Gegebenheit also eine Wertung. Diese situationalen Gegebenheiten, aufweiche gegebene Motiv-Dispositionen positiv oder negativ ansprechen, werden als **Anreize** bezeichnet. Den handlungsrelevanten Stimulationsfaktor, der von diesen Anreizen ausgeht, nennt man ihren **Aufforderungscharakter**. Im Hinblick auf ihre positive oder negative Wertigkeit werden Anreize auch als **Valenzen** bezeichnet (Handlungsdeterminanten, die einem Subjekt zugeschrieben werden).

Je stärker die dispositionalen Motive sind, desto mehr verändert sich die Bewertung der Situation bzw. desto selektiver wird die Aufmerksamkeit (Beispiel: Hunger. Je größer der Hunger, desto mehr wird die Umgebung nur noch nach Eßbarem abgesucht).

Unter dem Einfluß von Motiven positiv bewertete Gegebenheiten fungieren als Anreize (positive Valenzen), von denen ein entsprechender Aufforderungscharakter ausgeht. Die korrespondierenden Motive werden durch diese Situationsfaktoren angeregt.

Mit der Wechselwirkung zwischen Motiv und Anreiz, also zwischen personalen und situationalen Determinanten setzt das eigentliche Motivationsgeschehen ein. Motivation, als Interaktionsprodukt zwischen Person und Situation, entsteht als momentane Gerichtetheit auf ein Handlungsziel, *führt aber selbst noch keineswegs zur Initiierung geeigneter Handlungen*. Die Motivation besteht zunächst nur als bloße *Tendenz*, die i.a. erst dann wirksam (d.h. handlungsverursachend) wird, wenn noch weitere psychische Prozesse abgeschlossen sind.

## 2.7. Bedürfnis

Ein Bedürfnis ist im Unterschied zum hypothetischen Konstrukt des Motivs ein Begriff der subjektiven Erlebniswelt und ist meist mit einem entsprechenden Gefühl des Man-

gels (Fehlen) verknüpft. Im Englischen ist "need" eine ähnliche Bezeichnung, jedoch inhaltlich etwas dringlicher/extremer (Not).

Bedürfnis bezeichnet jenes subjektive Erlebniskorrelat von Motiven, welches sich uns als Empfindung des Mangels mitteilt; es ist die Nichtübereinstimmung dessen, was sein soll, und dessen, was ist. Der Begriff "Bedürfnis" beschreibt lediglich den gegenwärtigen Tatbestand des Mangels, nicht aber die Ursache (Motiv).

Die Befriedigung eines Bedürfnisses durch ein Zielobjekt läßt sich nach drei Prinzipien beschreiben:

- nach dem Prinzip der Triebreduktion (Regelung auf einen Soll-Wert von Null)
- nach dem Homöostaseprinzip (Regelung auf einen Soll-Wert mittlerer Ausprägung)
- nach dem Homöostaseprinzip (Regelung auf zwei einander entgegengesetzte Soll-Werte, d.h. antagonistische Regelung)

## 2.8. Wunsch

Wie das Bedürfnis ist auch der Wunsch ein subjektiver Erlebnistatbestand, der aus dem Erleben eines Mangels entsteht und dagegen die Vorstellung von etwas setzt, das sein soll und den empfundenen Mangel beheben würde; im Gegensatz zum Bedürfnis ist der Wunsch die *Vorstellung der Verwirklichung* eines intendierten Effekts möglicher Handlungen in der Zukunft (das Bedürfnis ist die *Empfindung des erlebten Mangels*). Besteht der Mangel in einem tatsächlichen Defizit (z.B. Nahrungsmangel), so äußert er sich im Bewußtsein als *Bedürfnis*. Der Begriff "Wunsch" beschreibt aber auch sog. Abundanz-motive.

Der Wunsch gehört in die psychogene Motivkategorie; das Bedürfnis in die somatogene Motivkategorie. Die begriffliche Konkretisierung eines Wunsches wird auch Desiderat genannt.

## 2.9. Motivationstheorie

Die Motiv- und Motivationspsychologie werden in der Motivationstheorie zusammengefaßt.

### 2.9.1. Psychologie der Motive

Die Psychologie der Motive befaßt sich u.a. mit folgenden Fragestellungen:

- Lassen sich Motive zu Klassen zusammenfassen?
- Woher kommen (wie entstehen) Motive? Können Motive hervorgerufen, verstärkt, vermindert, künstlich erzeugt werden?
- Wie lassen sich Motive diagnostizieren (Methoden)?
- Unterscheiden sich Menschen individuell bezüglich ihrer Motive?
- Sind Motive universell, bzw. von kulturellen oder soziokulturellen Bedingungen abhängig?
- Ändern sich Motive eines Menschen situationsbedingt bzw. sind sie altersabhängig?
- Sind Motive biologisch begründet (genetisch angelegt)?
- Können Motive einer bewußten Kontrolle unterliegen?
- Autognostisch: Welche Motive veranlassen uns, die Motive anderer zu beeinflussen?

## 2.9.2. Psychologie der Motivation

Die Psychologie der Motivation befaßt sich u.a. mit folgenden Fragestellungen:

- Was sind die Wechselwirkungen zwischen äußerer Situation und Motivpsychologie?
- Welche Voraussetzungen zur Umsetzung von Motiven gibt es und was ist die Rolle von Emotionen, Denkprozessen, Wertvorstellungen, Chancenevaluationen, Umständen, äußeren Hindernissen, Sanktionen, Erfolg/Mißerfolg, etc.?
- Wie verläuft die Entwicklung des Prozesses von einer vagen Wunschvorstellung bis hin zur Handlung (und den Handlungskonsequenzen)?
- Wie wird die Befriedigung von Bedürfnissen erlebt?

## **2.10. Differenzierung: Beobachtungs- und Erlebnissprache**

Neben der Beobachtungs- und Erlebnissprache gibt es die Sprache der Metaphysik, mit Begriffen wie "Zufall", "Freiheit" und "Unsterblichkeit". Z.B. "Kausalität" kann weder beobachtet noch empfunden werden, sondern ergibt sich aus der zeitlichen Abfolge.

### 2.10.1. Erlebnissprache (Phänomenologische Sprache)

Die Erlebnissprache bezieht sich immer auf die subjektive, unmittelbare Erlebniswirklichkeit ("meine Wirklichkeit"); sie beschreibt die phänomenale Anschauungswelt (autognostisch). Wahrnehmungen und Empfindungen der eigenen Anschauungswelt können weder überprüft noch entkräftet werden.

### 2.10.2. Beobachtungssprache

Die Beobachtungssprache hat explikative und deskriptive Funktion; mit ihr wird versucht, Ursachen und Wirkungen von Ereignissen zu beschreiben und zu erklären. Sie ist allognostisch. Der Beobachter kann aufgrund des Verhaltens lediglich auf etwas schliessen.

Motive sind keine Bestandteile der Anschauungswirklichkeit; es sind zum Zwecke der Erklärung erfundene Begriffe der Beobachtungssprache, d.h. hypothetische Konstrukte. Solche Begriffe finden in der Wissenschaft verbreitet Anwendung (z.B. Urknall, Abstammung, Ich, Es, Über-Ich, Verdrängung, etc.). Hypothetische Konstrukte sind hilfsweise konstruierte Begriffe zur Bezeichnung mutmaßlicher Ursachen, aus denen spezifische Ereignisse (oder Handlungen) sinnvoll erklärt werden können.

### **Beispiele**

<b>Erlebnissprache</b>	<b>Beobachtungssprache</b>
Zahnschmerzen	Karies
Durst	Dehydration
Ehrgeiz	Leistungsmotiv
Sehnsucht, Einsamkeit	Anschlussmotiv (need of affiliation)



## 2.11. Exkurs: Die Verdinglichung der Sprache

Insbesondere in den Sozialwissenschaften wird der Mensch wie ein Ding betrachtet. Z.B. Erleben und Verhalten sind Prozesse (keine Dinge, sie sind räumlich nicht lokalisierbar). Psychologie ist die Wissenschaft von Prozessen. Die westliche Philosophie hat Begriffe geprägt, die Prozesse von zeitlicher Ausprägung als Dinge suggerieren. Gerade in der Motivationspsychologie deuten viele Begriffe auf eine Verdinglichung des Menschen und seiner geistigen Prozesse hin. Begriffe wie Persönlichkeit, Charakter usw. bergen die Gefahr, diese Prozesse als feste Instanzen, als Dinge, oder für sich selbst existierende Substanzen zu beschreiben. Die Verdinglichung der Sprache deutet auf zwei Tendenzen hin:

- Tendenz zur Beherrschung des Menschen und der Natur
- Tendenz zur Nominalisierung in der Sprache.

## 2.12. Verhalten

Zur Definition von Verhalten gibt es fünf wesentliche Kriterien:

- Verhalten meint immer eine Veränderung eines Objektes in Raum und Zeit
- Verhalten wird immer von außen beobachtet, setzt also einen Beobachter voraus
- Verhalten wird vom Beobachter nur beschrieben - und nicht erklärt (Ursachen)
- Verhalten wird in der deskriptiven Beobachtungssprache beschrieben (die subjektiven Empfindungen des Beobachters gehen in die Beschreibung nicht mit ein)
- Wenn das Verhalten eines Systems bestimmte Flegelhaftigkeiten, Zusammenhänge oder Wechselbeziehungen zum Verhalten seiner Umgebung zeigt, so kann dies gleichfalls beobachtet und beschrieben werden. Die Bedeutung solcher Flegelhaftigkeiten, d.h. die Annahme der Zweckmäßigkeit des Verhaltens beruht allein auf einer Interpretation (des Beobachters) und kann nicht aus der Beobachtung erschlossen werden. Vermutungen über die Zweckhaftigkeit des Verhaltens haben keinerlei Aussagekraft hinsichtlich der Vorgänge innerhalb des Organismus, die dieses Verhalten tatsächlich verursachen (erklären).

Unter Verhalten im engeren biologischen Sinne versteht man jede von außen beobachtbare raumzeitliche Veränderung eines Organismus, die dieser zum Zwecke der Anpassung oder der Koordination mit seiner Umwelt ausführt (—> biol. Verhalten wird also als zweckmäßig gedeutet). Zum Verhalten gehören auch äußere (z.B. Lokomotion) und innere (physiologische) Veränderungen, sofern diese der Beobachtung (Messung) zugänglich sind.

Menschliches Verhalten ist eine Veränderung im o.g. Sinne, die ohne Beteiligung des Bewußtseins geschehen kann und für die keine bewußte Intention benötigt wird. Es kann u.a. zurückgeführt werden auf:

- Reflexe (z.B. das Auge schliessen, weil ein Luftzug drauf stößt)
- Instinkte (z.B. Saugen des Säuglings) - Allerdings gibt es hier stark voneinander abweichende Auffassungen, inwieweit (sog.) Instinkte auch auf menschliches Verhalten Einfluß haben (oder ob es sich z.B. beim Saugen nicht um einen Reflex handelt - diese Meinung vertritt C. Schroeder)
- unbewußte Antriebe (z.B. unbewußte Motivation)
- Automatismen (Verhalten, das aufgrund ständiger Wiederholung automatisch, nicht bewußt, ausgeführt wird, z.B. Ticks)

### 2.13. Exkurs: Behaviorismus

Keine inneren Vorgänge, sondern nur Verhalten (behaviour) wird im Behaviorismus betrachtet. Auch Sprache wird hier als Verhalten (verbal behaviour) gedeutet. Der Behaviorismus fordert eine rein deskriptive Beobachtungssprache in der Psychologie. Motivation, Motive und Gefühle sind hierbei nicht ausgeschlossen, werden aber *operational definiert*, indem man ausschließlich physiologische Daten zur Auswertung und Bestimmung verwendet (Hüll). Als Konsequenz davon verschwindet die Psychologie und wird durch eine Art Physiologie ersetzt, innere Vorgänge, die nicht operational erfaßbar sind, sind nach dem Behaviorismus einfach nicht vorhanden.

### 2.14. Handlung

Eine Handlung ist ein menschliches Verhalten mit Bedeutung und Sinn für den Handelnden. Handlungen verfolgen konkrete, bewußte Ziele; Planung und Ausführung von Handlungen sind an bewußte **Intentionen** (Absichten) gebunden. Der Unterschied zwischen Handlung und Verhalten liegt in der Intentionalität (Zielgerichtetheit) der Handlungen (d.h., daß Tiere keine Handlungen ausführen).

Handlungen können in einzelne, deutlich unterscheidbare Abschnitte oder Schritte aufgeteilt werden, sog. **Akte**.

Handlungen setzen den Entwurf **intendierter Effekte** voraus. Der intendierte Effekt einer Handlung ist ein vorgestellter Zustand, von dem der Handelnde wünscht, daß er wirklich werde; er ist ein konkreter Inhalt der Erlebniswirklichkeit und wird in phänomenologischer (Erlebnis-)Sprache beschrieben. Der intendierte Effekt ist eine Projektion in die Zukunft.

Einundderselbe intendierte Effekt kann durch ganz verschiedenartige Handlungen (Optionen/Handlungsentwürfe) herbeigeführt werden. Verschiedene Objekte, die geeignet sind, das gleiche Bedürfnis (Motiv) zu befriedigen, heißen **äquivalente Objekte**. Erfolgt ein Austausch der Handlungsziele bei gleicher Wunscherfüllung, spricht man von **Objektverschiebung**. Handlungen, die über verschiedene Objekte (d.h. auf unterschiedlichen Wegen) den gleichen intendierten Effekt verwirklichen, heißen **äquifinale Handlungen**.

Einunddieselbe Handlung kann zur Verwirklichung verschiedener intendierter Effekte führen. Ein Objekt, das geeignet ist, verschiedene Bedürfnisse (Motive) zu befriedigen, wird als **polyvalentes Objekt** bezeichnet. Eine Handlung, die über *ein* Objekt (d.h. auf dem selben Weg) verschiedene intendierte Effekte verwirklicht (oder zu verwirklichen verspricht), wird als **multifinale Handlung** bezeichnet.

Intendierte Effekte können nicht nur durch Handlungen, sondern auch durch **Unterlassungen** von Handlungen erreicht werden. Unterlassungen bestehen häufig in der Verweigerung von Handlungen, die von Menschen erwartet werden, d.h. es geht hierbei nicht um ein passives, desinteressiertes Nichtstun, sondern um vorsätzliche Unterlassungen, die einen hohen Motivationsgrad (Anstrengung, Konzentration, Durchhalte-

vermögen etc.) voraussetzen. Beide "Tätigkeiten" (Handlungen und motivierte Unterlassungen) lassen sich nach Schroeder unter den Begriffen "**Tätigkeit**" oder "**Aktivität**" zusammenfassen.

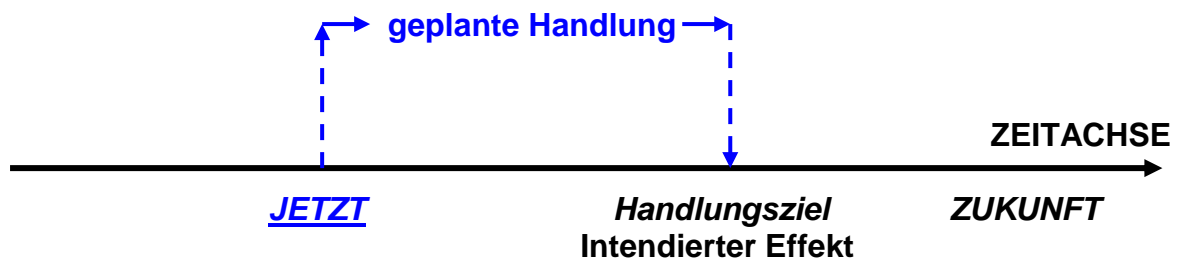
(In der klassischen chinesischen Sozialphilosophie werden solche Formen des aktiven Unterlassens oder Nicht-gewaltsamen-Eingreifens, "wu wei" genannt, für besonders effizient gehalten).

Das **Handlungsziel** besteht in der Antizipation ihres "natürlichen" Abschlusses: Es ist die Vorstellung des letzten Aktes, der die Sequenz von Einzelakten, die die Gesamthandlung ausmacht, zu Ende bringt. Das Handlungsziel bezieht sich auf die Zukunft. Sobald es erreicht ist (gegenwärtig wird), wird es als **Handlungsergebnis** oder Handlungsergebnis beschrieben. Das Handlungsergebnis kann natürlich grundverschieden zum intendierten Effekt sein. Es kann aus einem (Handlungs-)Erfolg oder Mißerfolg bestehen. Erfolg oder Mißerfolg können subjektiv vom Handelnden oder objektiv von Beobachtern bewertet werden, wobei die Bewertungen nicht übereinstimmen müssen.

#### 2.14.1. Unterscheidung: Intendierter Effekt und Handlungsergebnis

**prospektive Zeitperspektive**  
(voraussehend)

Erlebnissprache  
(nicht beobachtbar)



**retrospektive Zeitperspektive**  
(zurückblickend)

Beobachtungssprache  
(beobachtbar)



Ein (in der Vergangenheit liegendes) Motiv ist der Beweggrund einer (bewußten) Handlung zur Herbeiführung eines intendierten Effektes. Motiv und intendierter Effekt sind *inhaltlich*, aber *nicht hinsichtlich der Zeitrichtung* vergleichbar.

Der **Handlungszweck** entspricht der Verwirklichung des intendierten Effekts (subjektiv der Beseitigung der zuvor empfundenen Mängel bzw. in der Erfüllung der daraus entsprungenen Wünsche).

Die **Handlung selbst** besteht in der Aktualisierung von Mitteln oder Instrumenten zur Erreichung des Handlungszieles und zur Verwirklichung des Handlungszwecks. Das Handlungsziel ist aber (selbst wenn es erreicht wird) mit dem Handlungszweck nicht identisch. Das Resultat einer Handlung muß nicht mit der Realisierung des Intendierten Effekts zusammenfallen. Nicht jedes Handlungsergebnis ist auch ein Handlungserfolg in dem Sinne, daß sich tatsächlich die Verwirklichung des intendierten Effekts einstellt.

**Motivdiagnostik:** Im nachhinein lassen sich aus einem Handlungsergebnis die Motive und deren Rangordnung von Außenstehenden in der Regel nicht feststellen. Zwei Gegenargumente gegen die Attribuierung unbewußter Motive durch Außenstehende:

- Deutungen solcher Art sind nicht wissenschaftlich, da nicht falsifizierbar (wissenschaftstheoretisches Argument).
- Eine solche Vorgehensweise schreibt dem Handelnden unwiderruflich bestimmte Eigenschaften zu, die auch von ihm selber nicht widerlegbar sind. Dies führt zur Machtausübung über Menschen (ethisches Argument).

Da einunddieselbe Handlung der Verwirklichung ganz verschiedener intendierter Effekte dienen kann, bleibt aus der Beobachterperspektive unklar,

- ob auch alle Motive, die diesen Effekten entsprechen würden, im Spiel und für die handelnde Person wirksam waren,
- inwieweit diese Motive, selbst wenn sie alle eine Rolle spielten, für die handelnde Person zentral oder peripher, führend oder nebensächlich, deutlich oder undeutlich bewußt waren, d.h. in welcher Rangfolge die handelnde Person die von ihr intendierten Effekte gesehen hat.

Nicht alle Effekte, die durch eine Handlung realisiert werden können, müssen für die handelnde Person von Belang (motivierend) gewesen sein; der handelnden Person dürfen nicht Motive als zentral unterstellt werden, die für sie bestenfalls untergeordnete Nebenbedeutung hatten.

**Motiv und intendierter Effekt:** Motive sind Beweggründe für Handlungen zur Herbeiführung intendierter Effekte. Motiv und intendierter Effekt sind unter inhaltlichem Aspekt identisch; unter dynamischen Aspekten werden Motive als Ursache der betreffenden Handlung gedeutet (s.o. "Motive"). Die beiden Begriffe sind an entgegengesetzte Zeitperspektiven gekoppelt, die nie gleichzeitig eingenommen werden können (intend. Effekt: Zukunft; Motiv: (kausales Konstrukt) Vergangenheit).

**Handlungsfolgen** sind über das Handlungsergebnis hinausreichende, langfristig manifeste Konsequenzen, die für den Handelnden nur zum Teil voraussehbar sind. Bestimmte Handlungsfolgen können durch geeignete Informationssuche unter Umständen besser prognostiziert werden.

Bei der Entscheidung über Handlungsoptionen (verschiedene Handlungsmöglichkeiten zur Herbeiführung einunddesselben intendierten Effektes) ist es zumeist von ausschlaggebender Bedeutung, bei welcher dieser Optionen sich die Handlungsfolgen am genauesten bzw. langfristigsten vorhersagen lassen.

Menschen müssen sich in vielen Situationen für Handlungen entscheiden, ohne über Anhaltspunkte für Risiken und Chancen zu verfügen (= *decisions in uncertainty*). Solche Situationen sind Gegenstand der mathematischen Entscheidungstheorie.

**Verantwortung.** Menschen sind für ihre Handlungen und deren Folgen grundsätzlich verantwortlich, da sowohl die Handlungen als auch die damit intendierten Effekte stets bewußt sind.

Mit Verantwortung i.d.S. ist gemeint, daß allein der Handelnde auf die Frage "Wer hat das getan und warum?" zu antworten hat - es geht nicht um Verantwortung im ethisch-moralischen Sinne. Im Volksmund wird dieser Tatbestand mit Redewendungen wie "Wie man sich bettet, so liegt man" usw. ausgedrückt.

### 2.15. Volition

Volition (Wollen, Wollung): "Allgemeine und umfassende, klassische Bezeichnung für die bewußte Entscheidung eines Individuums für eine bestimmte Richtung des Handelns (Gegenteil von impulsiven Handlungen, unüberlegtem Handeln).

Willenshandlungen (*voluntary actions*) sind gekennzeichnet durch ihre Gerichtetheit auf ein bestimmtes Ziel (Intentionalität) und den vorausgehenden

Entscheidungsprozeß. ... Als Wille bezeichnet man (philosophisch) die dem bewußten Handeln zugrundeliegende "Fähigkeit", sich bewußt aufgrund von Beweggründen (Motiven) für einen bestimmten Handlungsweg und eine bestimmte Handlungsart zu entscheiden." (nach Drever/Fröhlich: dtv-Wörterbuch zur Psychol., (3)1970, S.288).

Motivationsprozesse sind *realitätsorientiert*, Volitionsprozesse sind *realisierungsorientiert*. (S. Spada, S. 462).

Der Übergang von der "motivationalen" zur "volitionalen" Bewußtseinslage wird durch zwei Vorgänge vollzogen: erstens durch den Entschluß oder die willentliche Entscheidung zu handeln, zweitens durch den eigentlichen Handlungsbeginn. Beide Schritte sind mit einer spezifischen Selektion verbunden.

### 2.16. Konsistenz

Mit Konsistenz bezeichnet man die Gleichartigkeit des Verhaltens *einer* Person zu *unterschiedlichen* Zeitpunkten, bei denen sich ähnliche Gelegenheiten zur Befriedigung von Bedürfnissen (wie z.B. Durst) oder zur Verwirklichung intendierter Effekte bieten. Ein zentrales Thema der Motivationsforschung ist die Frage nach **interindividuellen Verhaltensunterschieden**, d.h. Unterschiede des Verhaltens eines Menschen in verschiedenen Situationen.

### 2.17. Konsens

Mit Konsens bezeichnet man die Gleichartigkeit des Verhaltens *verschiedener* Personen (i.e.S. sogar der Mehrheit aller Personen) in *gleichen* oder ähnlichen Situationen. Ein zentrales Thema der Motivationsforschung ist die Frage nach **intraindividuellen Verhaltensunterschieden**, d.h. Unterschiede des Verhaltens verschiedener Menschen in gleichen Situationen.

## 2.18. Distinktheit

Mit Distinktheit meint man den Grad der *Verschiedenheit* des Verhaltens *einer* Person in *unterschiedlichen* Situationen, genauer: in von dieser Person selber als unterschiedlich wahrgenommenen Situationen. Je höher die Distinktheit, d.h. Situationsangepaßtheit des Verhaltens, desto mehr schreibt man es Situationsfaktoren und nicht Personenfaktoren zu (besonders bei hohem Konsens). Von niedriger Distinktheit spricht man, wenn jemand sich über viele verschiedene Situationen gleich verhält, d.h. deren Besonderheiten vernachlässigt.

## 2.19. Kategorien von Tätigkeit (nach Schroeder)

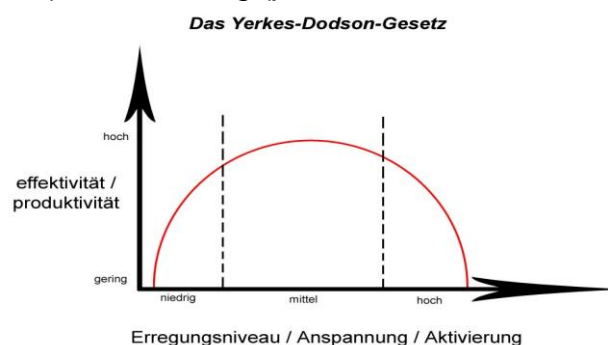
- Arbeit (spezifisch menschlich, kommt nicht beim Tier vor)
- Spielen (auch Künste); Def.: Zweckfreie Tätigkeit
- Kommunikation (Sprechen, Flirten, etc.)
- (evtl. auch: somatogene Tätigkeiten, wie Essen, Trinken, Schlafen etc.)

## 3. Motivtheorie

### 3.1. Taxonomie der Motive

- **Athematische Theorien:** Theorien, die auf die ausdrückliche Definition von Motiv- und Emotionsqualitäten verzichten, z.B. CG. Jung mit dem Konzept eines einheitlichen, thematisch nicht festgelegten Energiepotentials (kognitivistische Tiefenpsychologie) oder Aktivierungstheorie v. Elisabeth Duffy, die von einem unspezifischen Energiepotential ausgeht, das nach Bedarf aufgewendet und aufgeteilt werden kann. Unterscheidung nach a) Quantität (Grad der Aktivierung) bestimmt Stärke und Ausdauer, zeigt sich z.B. im Herzschlag und b) nach Qualität (Richtung der Handlung), z.B. Angriff.

In diesem Zusammenhang ist die **Yerkes-Dodson-Regel** (1908) von Bedeutung, die Aufschluß gibt über die Verwendungs- und Verteilungsmöglichkeit dieses unspezifischen Energiepotentials. Die psychophysische Erregung, die Aktiviertheit des Organismus, wird als gemeinsame Funktion emotionaler Belastung und äußerer Beanspruchung angenommen. Abgeleitet von Experimenten mit Ratten/Mäusen, die Elektroschocks ausgesetzt wurden, besagt die YDR, daß schwache Schocks das Lernen beschleunigen und die Leistung verbessern; es gibt ein Optimum der durch die Schocks angeregten Aktivierung, bei der Lerntempo und Leistung ein Maximum erreichen; darüber hinausgehende Erregung durch stärkere Schocks beeinträchtigt die Leistung und vermindert das Lerntempo; schwierigere Aufgaben sind gegenüber solchen Störungen anfälliger als leichtere. Die YDR gilt experimentell und wissenschaftl. belegt; sie beschreibt die nichtlineare Beziehung zwischen Aktivationsgrad (*arousal*) und Leistung (*performance, achievement*).



- **Monothematische** (oder monistische) **Theorien:** Theorien mit einem grundlegenden Motiv, z.B. erster Entwurf von Freud (Libido).
- **Bithematische Theorien:** Theorien mit zwei grundlegenden Motiven
  - dualistische Theorien, z.B. später Freud Todes-(Ich-) und Sexual-(Lebens-)trieb
  - antagonistische Theorien: z.B. später Freud (Eros/Thanatos)
  - polare (polarisierte) Theorien
- **Polythematische Theorien:** Theorien mit mehr als zwei (Motiv-)Kategorien, z.B. McDougalls Katalog von Grundinstinkten oder Murrays Grundbedürfnisse.

Monothematische und polythematische Theorien sind wissenschaftlich unbrauchbar, da sie nicht falsifizierbar sind (sie versuchen alles zu erklären) bzw. nichts erklären (für jede Handlung ein spezifisches Motiv einführen). Nach "Occams Rasiermesser" ist stets die geringst mögliche Anzahl von Kategorien bzw. Motiven zu wählen. Der Wissenschaftler steht vor der Möglichkeit, entweder einige wenige, dafür abstrakte Motivsysteme (z.B. Freud) oder viele, greifbare Systeme (z.B. Murray) zu entwerfen.

- **Faktorielle Dimensionstheorie:** Nach Wundt lassen sich Motivkonstrukte durch sog. Dimensionen darstellen, die im Gegensatz zu beispielsweise McDougalls Theorie keine Grundmotive, sondern unmotivische, fundamentalere Begriffe sind. Vergleichbar ist diese Methode mit dem Modell des Atomaufbaus durch Quarks. Durch Faktorenanalyse können die einzelnen Motivkonstrukte zu Dimensionen reduziert werden. Mittels dieser Methode schuf Traxel (1962) ein faktorielles Dimensionsmodell mit folgenden 3 Dimensionen:
  - Stärke (unipolare Dimension)
  - Lust / Unlust (bipolare D.)
  - Dominanz / Submission (bipolare D.)

Ein solches, stark abstrahierendes Modell ist zur deskriptiven, nicht aber zur explikativen Analyse des Motivgeschehens geeignet.

### 3.1.1. Übersicht der Grundmotive ("instincts") nach William McDougall (1908)

Die Grundmotive nach McDougall stellen den ersten Versuch einer Reduktion im Occamschen Sinne dar:

MOTIV	AFFEKT
Flucht	Angst
Abwehr	Ekel
Kampf	Zorn, Wut
Neugier	Staunen
Pflege (Eltern)	Zärtlichkeit, Fürsorge
Selbsterhaltung	pos.: Selbstgefühl neg.: Überheblichkeit
Selbsterniedrigung	pos.: Unterwürfigkeit neg.: schlechtes Selbstgefühl

Anmerkung: Lust-, Macht- und Leistungsmotiv bleiben hier unberücksichtigt.

### 3.1.2. Zwanzig Grundbedürfnisse ("needs") nach Henry A. Murray (1938)

Leistung (achievement)  
 Unterordnung (abasement)  
 Aggression (aggression)  
 Selbständigkeit (autonomy)  
 Zurückweisung (rejection)  
 Gegenwehr (self-defence)  
 Verteidigung (defence)  
 Überlegenheit (dominance)  
 Ehrerbietung (deference)  
 Schmerzmeidung (harmavoidance)  
 Mißerfolgsmeidung (blamavoidance)  
 Ordnung (order, cognizance)  
 Spielen (play, creation)  
 Gewährung von Hilfe (succorance)  
 Suche nach Hilfe (acquisition)  
 Sexualität (sex)  
 Verständnis (nurturance)  
 Eindruck machen (exposition)  
 Empfindsamkeit (sensitivity)  
 Anschluß (affiliation)

### 3.1.3. Klassifikation der Motive nach ihrer Entstehung oder Funktion im Handlungskonzept

Nach ihrer Entstehung können Motive in psychogene, somatogene bzw. soziogene Motive klassifiziert werden:

MOTIV	BEWUBTES ERLEBNISKORRELAT
(Erklärungskonstrukt)	(subjektives Erleben)
Leistung	Ehrgeiz
Anschluß	Zuneigung, Liebe
Nahrung	Hunger

- **psychogene Motive:** z.B. Macht-, Leistungs-, Kommunikations-, ästhet./kulturelle Motive. Zur Motivkategorie psychogenen Ursprungs gehören Affekte, Wünsche/Verlangen, Quasibedürfnisse, Neigungen, expansive Impulse (Antriebe).
- **somatogene Motive:** haben ihren Ursprung im Organismus (z.B. Nahrungs-, Ausscheidungs-, Schlaf-, sexuelles Bedürfnis, Bedürfnis nach sinnlichen Reizen, Atmungsbedürfnis, Bewegungsdrang). Hierzu gehören Bedürfnisse, Dränge, Triebe (?), Instinkte (?)



- **soziogene Motive:** z.B. Anschluß-, Spiel-, Neugierde-, Ehrgeizmotiv. Es ist bei soziogenen Motiven nicht immer klar, ob sie rein soziogen oder psychogen/soziogen bedingt sind (z.B. Konsumbedürfnis). Hierzu gehören Interessen, Pseudobedürfnisse (Moden), Einstellungen, Aspirationen (Hoffnungen/Befürchtungen).

Physiologische Prozesse können psychische Korrelate haben und diese verursachen. Aber nicht alle (sondern nur sehr wenige) psychischen Prozesse haben ihre Ursache in physiologischen Veränderungen des organischen Substrats. Daraus folgt: Psychogene Motive können - im Unterschied zu somatogenen - nicht auf physiologische Zustände (die als Bedürfnisse erlebt werden) zurückgeführt werden.

#### 3.1.4. Defizit- und Abundanzmotive:

##### Somatogene, Umwelt-, soziale und selbstbezogene Motive

Krech & Crutchfield klassifizieren die menschlichen Motive einerseits in Defizit- und Abundanzmotive, andererseits nach ihrem Bezug, d.h. den Körper (somatogene Motive), die Beziehungen zur Umwelt (Umweltmotive), die Beziehungen zu anderen Menschen (soziale Motive) bzw. das Selbst betreffend (selbstbezogene Motive):

- **Defizitmotive:** diese Motive dienen der Selbsterhaltung und Sicherheit.  
Beispiele:
  - den Körper betreffend: Vermeidung von Hunger, Durst, Schmerz, Überfüllung von Blase, etc.
  - die Beziehungen zur Umwelt betreffend: Vermeidung gefährlicher und erschreckender, häßlicher und ekelerregender Objekte.
  - die Beziehungen zu anderen Menschen betreffend: Vermeidung von interpersonellen Konflikten, Aufrechterhaltung von Gruppenzugehörigkeit, Prestige und Status, das Selbst betreffend: Vermeidung von Gefühlen von Minderwertigkeit und des Versagens, von Identitätsverlust, von Gefühlen der Scham, Angst, etc.
- **Abundanzmotive:** dienen der Befriedigung und Anregung. Beispiele:
  - den Körper betreffend: Suche nach lustbetonten sinnlichen Erlebnissen, Geschmacksreize, sexueller Genuß, rhythmische Körperbewegungen, etc.
  - die Beziehungen zur Umwelt betreffend: Erwerb erfreulicher Besitztümer, Objekte bauen und Erfinden, die Umwelt verstehen, etc.
  - die Beziehungen zu anderen Menschen betreffend: Streben nach Liebe und positiven Identifizierungen mit einzelnen und Gruppen, Freude an der Gesellschaft anderer Menschen, Unabhängigkeit, etc.
  - das Selbst betreffend: Streben nach Gefühlen der Selbstachtung und des Selbstvertrauens, Äußerung der eigenen Persönlichkeit, Gefühl der eigenen Leistung, etc.

#### 3.1.5. Weitere Motivklassifikationen

Ferner können Motive auch nach folgenden Kriterien klassifiziert werden:

- nach **Priorität** bzw. Dringlichkeit
- nach **phylogenetischer und ontogenetischer Entwicklung** bzw. nach **Entwicklungsstufen** (z.B. entwickelte sich die Sexualität erst bei Mehrzellern und nicht bereits bei Einzellern)

### 3.1.6. Polvthematische Wachstumstheorie der Motive (Abraham Maslow, 1968)

Maslow, einer der wichtigsten Begründer der Humanistischen Psychologie, entwickelte ein Stufenmodell der Motiventfaltung, das sich bei genauerer Betrachtung als sog. "Zwiebelmodell" erweist, da die Entwicklung eine Stufenfolge darstellt, bei der spätere Stufen frühere mit einschließen:

1. Physiologische Grundbedürfnisse
2. Sicherheitsbedürfnisse
3. Zugehörigkeitsbedürfnisse
4. Leistungs- und Anerkennungsbedürfnisse
5. Selbstverwirklichungsbedürfnisse
6. Transzendenzbedürfnisse



Durch den Übergang auf höhere Stufen verfeinern sich auch "niedere" Motive, d.h. z.B. Trinken (als biologische Notwendigkeit von Flüssigkeitszufuhr) wird auch zum Bedürfnis im Sinne von Geselligkeit (Zugehörigkeitsbedürfnis) oder zum Bedürfnis im Sinne von religiösen Ritualen wie z.B. Heil. Kommunion (Transzendenzbedürfnis).

Auch eine Regression der Motive ist möglich: Ein Schiffsbrüchiger trinkt wider besseres Wissen Salzwasser.

In Maslows Modell durchdringen sich die verschiedenen Schichten zwar, sie erfolgen aber nach Priorität aufgrund einer ontogenetischen Reihenfolge, d.h. die Reihenfolge muß nicht bei jedem Lebewesen gleich sein bzw. vollständig durchlaufen werden. Die Motive der nächsten Stufe manifestieren sich erst, wenn die der vorhergehenden Stufe größtenteils erfüllt wurden. Nach Krech & Crutchfield ist Maslows Modell ein Versuch, Defizit- und Abundanzmotive in einem einzigen Modell miteinander zu vereinigen.

Wird das Motiv der höchsten Stufe erfüllt, so erfährt man ein "peak"-Erlebnis, bei Csikszentmihalyi auch "Flow-Erlebnis" genannt.

### 3.1.7. Motivacionales Geschehen bei somatogenen Vorgängen

Somatogene (physiologische, körperliche) Motive werden i.d.R. durch physiologische Prozesse ausgelöst. Die Erhaltung der "Prozeßgestalt" des Organismus ist abhängig von der Erhaltung des dynamischen Gleichgewichts (Beispiele: die konstante Temperatur beim Menschen liegt etwas unter 37 Grad C, Abweichungen kann der Organismus im Normalfall selbständig regulieren; die Schweißabsonderung gehört in diesem Zusammenhang zum Verhalten, obwohl es sich um einen körperlichen Vorgang handelt; bei Nahrungsdeprivation werden - vor Eintreten eines Kollapses - eigene Fettreserven abgebaut).

Der Organismus befindet sich in einem *Fließgleichgewicht* (im Gegensatz zum thermodynamischen Gleichgewicht). Der konstante Abstand zum thermodynamischen Gleichgewicht muß durch ständigen Energieaufwand ausgeglichen werden (z.B. Energiezufuhr durch Vitamine, Mineralien, Spurenelemente usw.). Ein Mangel an diesen Vitalstoffen wird dem Organismus selbst nicht bewußt (wie z.B. Temperaturmangel).

### 3.2. Exkurs: Homöostatischer Regelkreis (siehe auch: Anhang)

Die Kybernetik (transdisziplinäre Wissenschaft von Steuerungs- und Regelprozessen) bedient sich abstrakter Modelle. Ein kybernetisches Modell dient z.B. zur Beschreibung der Kreisläufe im Organismus oder des Geldumlaufes in einer Volkswirtschaft, usw..

Der kybernetische Regelkreis

- Führungsgröße: stellt den Soll-Wert ein
- Regelstrecke: das zu steuernde oder zu regelnde System
- Regelgröße: die auf den Soll-Wert einzustellende Variable
- Störgröße: externe Variable, die Abweichungen vom Sollwert verursacht
- Meßfühler: Rezeptor, der den Ist-Wert der Regelgröße mißt
- Regler: System, das Ist- und Soll-Wert vergleicht und bei Abweichungen ein Programm zur Regelung entwirft
- Stellglied: Subsystem des Reglers, welches die Stellgröße einstellt
- Stellgröße: vom Regler eingestellte Variable, die die Störgröße kompensiert, so daß die Regelgröße auf Soll-Wert bleibt

Beispiel: Thermostat

Die Regelstrecke ist ein Raum, in dem eine konstante Temperatur herrschen soll. Die Höhe dieser Temperatur (Soll-Wert der Regelgröße) wird vom Benutzer am Thermostaten eingestellt (Führungsgröße). Bei Abkühlung des Raumes (Störgröße) wird dem Regler durch ein Thermometer (Meßfühler) die tatsächliche Raumtemperatur (Ist-Wert) übermittelt, woraufhin dieser ein Heizaggregat (Stellglied) einschaltet und dem Raum so lange Wärme zuführt (Stellgröße), bis die Raumtemperatur wieder den Soll-Wert erreicht hat. Ein sog. bivariater Regelkreis liegt vor, wenn der Regler im Falle einer Überhitzung des Raumes überdies ein Kühlaggregat einschalten kann.

Beispiel: Dehydration (Durst)

Der Organismus leidet ständig unter Dehydration (Atmung, Haut, Defäkation). Physiologischer Vorgang:

- das Flüssigkeitsvolumen im Organismus verringert sich (in und zwischen den Zellen, in Blutgefäßen);
- die Elektrolytkonzentration in der Körperflüssigkeit steigt;
- es verändert sich der osmotische Druck (in und zwischen den Zellen).

Die isotone Elektrolyt-Ionenkonzentration ist normalerweise dem Meerwasser sehr ähnlich. Bei bereits geringer Abweichung zeigen sich gravierende Auswirkungen auf das ZNS (aufgrund der veränderten Natrium-Ionen-Konzentration).

Bei Dehydration verringert sich zuerst das Wasservolumen zwischen den Zellen; dann folgt eine zunehmende Blutverdickung, die von entsprechenden Rezeptoren (Meßühlern) in der rechten Herzkammer bzw. in den Nieren registriert und an den Hypothalamus signalisiert wird. Hier entsteht das subjektiv erlebte Durstgefühl. Wird keine Flüssigkeit aufgenommen, so folgt erst jetzt eine Wasservolumenverringern in den Zellen. Eine intrazelluläre Volumenveränderung von 1% verursacht extremen Durst. Das Hypophysen-Hormon ADH (antidiuretisches Hormon) kann die Harnproduktion bis zum Stillstand hin vermindern, verringert jedoch nicht die Schweißdrüsenaktivität.

Allgemein gilt für somatogene Bedürfnisse, daß nur eine begrenzte Zeit für ihre Erfüllung zur Verfügung steht.

Dehydrations- und Sättigungssignale werden von verschiedenen Rezeptoren gemeldet (z.B. beim - gestillten - Durst von Mundschleimhäuten bzw. Überdehnungsrezeptoren in der Magenwand; letztere geben primäre Sättigungssignale, zeigen aber nicht das Hydrationsniveau im ganzen Körper an).

Bei den beschriebenen Regelkreisen spielt beim Menschen die Interaktion mit der Umwelt eine bedeutende Rolle (z.B. motorische Handlungen). Die Flüssigkeitszufuhr kann auch anders als über das beschriebene Modell erklärt werden (z.B. durch Geschmack, Drogen, Geselligkeit, religiöse Motive, Langeweile, Kummer, etc.). Lern- und soziokulturelle Faktoren sind hier von Bedeutung.

### 3.3. Dynamik des Motivationsgeschehens

Die motivationale Dynamik wird theoretisch und in praktischen Beispielen anhand folgender Geschichte beleuchtet.

Mona, 14-jährige Gymnasiastin, Einzelkind, mit den Eltern in einer Kleinstadt lebend führt ein sog. "normales" Leben und ist zufrieden und glücklich. Sie ist gut in eine Clique in ihrer Schule integriert, die schulischen Leistungen sind sehr gut, sie ist sehr aktiv, hat viele Hobbies, treibt Sport, etc.. Doch es stellt sich das Gefühl ein, daß "etwas" fehlt. Ihre Freundinnen haben alle einen Freund, auch teilweise schon sexuelle Erfahrungen. Mona verfügt zwar allgemein über ein sexuelles Wissen, die Informationen sind aber etwas vage. Mona ist unsterblich verliebt in das Mitglied einer populären Musikgruppe. Im Gespräch mit ihren Freundinnen geht es darum, eventuell andere, "realistischere Kandidaten" ins Auge zu fassen, z.B.: Franz, 15, bayrisch, bodenständig, traditionell, nicht sehr attraktiv; Florian, 16, attraktiv, guter Schüler, intelligent, Architekten Sohn, "Macho", in Beziehungen nicht so stabil; Murat, sehr attraktiv, athletisch, muskulös, guter Schwimmer, Pferdefan, aber Kurde, Vater Asylant mit Alkoholproblemen. Murat ist verträumt, verschlossen, wortkarg. Mona erörtert im Gespräch mit ihren Freundinnen alle Aspekte (Pragmatisches, Intellektualität, Attraktivität, Status, etc.). Die Freundinnen fragen sie, was ihr wichtig ist, doch sie weiß es nicht. Unter der hypothetischen Vorstellung, sie hätte nur noch ein Jahr zu leben, kann sie sich für Murat entscheiden. Allerdings weiß sie nicht, was sie machen will. Ihr ist zwar das Ziel, Murat zu treffen, klar, Mona hat jedoch keine Vorstellung davon, wie sie dies in die Tat umsetzen soll. Sie will "herausfinden", was sie machen kann. Sie will sich etwas einfallen lassen, doch unter dem Leistungsdruck fällt ihr nichts ein. Sie weiß, daß sie etwas tun muß (obwohl die gesellschaftlichen Normen vorgeben, daß sie passiv warten muß, bis der Mann auf sie zukommt). Schließlich hat sie den genialen Einfall: Sie wird ihn bitten, ihr das Reiten beizubringen. Sie teilt ihren Freundinnen mit, daß sie es ihm am nächsten Tag sagen wird. Dabei läßt sie aber offen, wann, wo und wie sie Murat ansprechen will und was passieren soll, falls er sie ablehnt. Letztendlich spricht sie ihn doch nicht an. Sie ist frustriert, über die nicht ausgeführten Annäherungsversuche und ihr Selbstwertgefühl wird wackeliger. Sie hat Angst "es" zu veröffentlichen. Dann fährt sie in Urlaub und dort trifft sie den 15-jährigen blonden Hans mit seinen Eltern am Strand. Unvermittelt fragt sie ihn, ob er reiten kann. Mona geht mit Hans auf eine Urlaubsparty; Murat ist auch da, und sie weicht ihm aus. Sie geht mit Hans ans Seeufer, der erste Kuß, heftige Gefühle. Den Abschiedskuß wehrt sie schließlich ab. Nachts ist sie total durcheinander, hat erotische Träume, weiß aber nicht, ob Murat oder Hans im Traum vorkommt. Schließlich geht sie zur Beichte und verschwindet dann für eine Zeit bei ihrer Oma. Ende der Geschichte: Mona hat ihr Ziel (einen Freund zu haben) zwar nicht erreicht, ist aber um einige Erfahrungen reicher.

Das motivationale Handlungsgeschehen kann in 8 Phasen unterteilt werden (Beispiele in Klammern beziehen sich auf o.g. Geschichte):

**1. Motivbildungsphase:** In dieser Phase entstehen aufgrund von Mangelerscheinungen die für das Handlungsgeschehen relevanten Motive. Bei Mona handelt es sich um ein Anschlußmotiv (need of affiliation), wobei somatogene Bedürfnisse (Sexualität), psychogene Bedürfnisse (Wunsch nach Zweisamkeit) und soziogene Bedürfnisse (wie alle anderen auch einen Freund haben) eine Rolle spielen. Die Motive wirken sich schon vor der eigentlichen Handlung auf die Wahrnehmung aus, sie verändern die Aufmerksamkeit hinsichtlich der Bewertung von Situationsfaktoren (Anreize). Die Wechselwirkung zwischen Wünschen und Aufforderungscharakter situationaler Gegebenheiten bedingen einen sehr hohen Aktivationsgrad. Wünsche sind auf Ideale oder Unmögliches (Unerreichbares) fixiert, d.h. Handlungen existieren nur in der Phantasie (Mona verknallt sich in einen Popstar). Das Motivationsgeschehen ist voll in Gang, die Handlung selbst ist jedoch noch nicht in Sicht.

**2. Motivationsphase:** Im Sinne der Person-Situations-Interaktion begründen personale Motive (Anschlußmotiv) und situationale Anreize (Gespräch mit den Freundinnen, gemeinsames Schwimmen mit Murat) den mit positiver oder negativer Valenz ausgestatteten Aufforderungscharakter zu einer entsprechenden Handlung (Murat ansprechen). Dieser Aufforderungscharakter bedingt die Motivationstendenz ("ich will etwas machen"), die aber noch keine entsprechende Handlungstendenz aufweist. Es findet ein Optimierungsprozeß statt (im Gespräch mit der Freundin erörtert Mona andere evtl. Kandidaten). Bewertungsdispositionen: Wertzuschreibungen sind subjektiv, aber zur Erklärung des individuellen Verhaltens unerlässlich.

**3. Evaluationsphase:** Der Handelnde wägt Risiken und Chancen ab.

*Risiko:* Subjektive Bewertung in bezug auf die Erwartung ungünstiger Ereignisse.

*Chance:* subjektive Wahrscheinlichkeit, bezogen auf die Erwartung günstiger Ereignisse.

Obwohl Chancen und Risiken bis zu einem gewissen Maße objektiviert werden können, sind die Einschätzungen meist völlig subjektiv und irrational. Je höher die subjektive Einschätzung des Wertes eines Handlungsziels ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit einer realistischen Chancen/Risiko-Abwägung. Es erfolgt die Kalkulation nach dem **Erwartung-Wert-Modell** unter Einfluß der für den Handelnden wichtigen Desiderate (für Mona sind das Treue, pragmatische Aspekte, Attraktivität). Konkurrierende Erwartungen und unterschiedliche Wertaspekte müssen abgewogen werden (was bietet welcher Kandidat). Handlungseinfälle und Ideen (Murat auf das Reiten ansprechen) bilden den Übergang zur nächsten Phase (s.u. Exkurs: Kreativität).

**4. Planungsphase:** Die Kreationen der vorherigen Phase werden zu logischen Planungsentwürfen zur Zielverwirklichung entwickelt (Mona entwickelt keinen konkreten Plan, wie sie Murat ansprechen soll). Ein wichtiger Aspekt ist der richtige Zeitpunkt (Kairos). Nach Freud ist dies die Phase des Probehandelns. Der Handelnde entwickelt einen Plan, u.U. sogar eine Strategie ("perfekter" Plan, der alle Handlungsalternativen berücksichtigt).

In der Planungsphase entsteht häufig aber auch ein Gegenmotiv, mit der Absicht, die ursprünglichen Motive auszuschalten, bzw. als fremdbestimmt abzutun (Reaktanz).

**5. Intentionale Phase:** In dieser Phase der Intentionsbildung wird ein Vorsatz bzw. eine Zielintention gebildet, es gibt aber keine konkreten Ausführungsbestimmungen (Mona hat zwar die Idee, Murat beim Schwimmen anzusprechen, macht sich jedoch keine Gedanken über die konkrete Umsetzung).

*Vornahme:* Nach Lewin verursacht eine Vornahme ein Quasi-Bedürfnis (innerer

Handlungszwang). Im Gegensatz zum einfachen Vorsatz sind sie mit einer Vornahme die konkreten Ausführungsbestimmungen verbunden.

### **Exkurs: Wiederaufnahme von unterbrochenen Handlungen**

Bei von Lewin angeregten Handlungsexperimenten, wurden die Wirkungen untersucht, die das Unterbrechen einer Handlung zeitigt. Es ergab sich eine deutliche Tendenz zur Wiederaufnahme der unterbrochenen Handlung, wenn das Handlungsziel, das die Vpn sich gesteckt hatte, noch nicht erreicht war. Da das QuasiBedürfnis einem gespannten System zugeordnet wird, erklärt sich die Tendenz zur Wiederaufnahme der unterbrochenen Handlung aus der sog. Residualspannung, die von sich aus auf Erledigung der Handlung drängt. Im Vergleich zu abgeschlossenen Handlungen erinnerten sich die Vpn bevorzugt an die unterbrochenen Handlungen (Zeigarnik-Effekt).

**6. Volitionsphase:** Motivationstendenzen werden durch Volitionstendenzen abgelöst, d.h., die Motivationstendenz gewinnt den Charakter einer Handlungstendenz und überschreitet den Grenzübergang zur Zielbindung ("spontaner" Entschluß, Hans am Strand zu fragen, ob er reiten kann).

**7. Aktionale Phase:** Phase des eigentlichen Handelns (Ansprechen von Hans, mit ihm auf die Party gehen etc. [Objektverschiebung]). Hier müssen die wirklichen (und nicht nur in der Vorstellung des Handelnden vorhandenen) Hindernisse überwunden, Konsequenzen bewertet, innere psychische Barrieren durchbrochen werden. Handlungssteuerung wird maßgeblich von der Volitionsstärke beeinflusst, die in Wechselwirkung mit der Motivationsstärke steht.

**8. Postaktionale Phase:** emotionale und kognitive Bewertung der Handlungsergebnisse; eventuell Entstehung neuer Motive (prospektive Elemente), was zu einer erneuten Phase der Motivbildung führen kann und so den Kreis des Handlungsgeschehens schließt (bei Mona Unsicherheit, Durcheinandersein, d.h. allmähliche Bewußt-werdung der Tragweite/Folgen eigener Handlungen; Beichte und Rückzug zur Oma, d.h. Möglichkeit zur Reflexion).

Die (kognitive) Kausalattribution der Handlungsergebnisse kann in drei Dimensionen erfolgen: intern - extern; variabel - stabil; global-spezifisch; die Ergebnisbewertung hinsichtlich Erfolgs- bzw. Mißerfolgsursachen beeinflusst maßgeblich zukünftige Handlungen bzw. die Entscheidung, die Intention aufzugeben oder einen erneuten Realisierungsversuch zu unternehmen.

Die ergebnisbewertenden Emotionen sind für das jeweils wirksame Motivsystem charakteristisch und abhängig davon, auf welche Ursachenfaktoren die Realisierung oder Nicht-Realisierung zurückgeführt wurde (z.B. Selbstzweifel, Beschämung, Selbstbewußtsein, Stolz).

### 3.4. Exkurs: Kreativität

- Logik, klassifizierendes und schlußfolgerndes Denken verhindern schöpferische Ideen. Kreativität ist vorwiegend an unlogische, assoziative, "schräge" (laterale), eher irrationale Vorstellungsverläufe quer zu allen logischen (vertikalen) Strukturen gebunden. Logik ist allein zur Überprüfung kreativer Problemlösungseinfälle zu gebrauchen.
- Kreatives und innovatives Denken ist (wie das Träumen oder Meditieren) eine Funktion der rechten Gehirnhemisphäre, die nicht (wie die linke) über Sprache, digitale Logik, mathematische Analytik und eine lineare Zeitfolge verfügt. Kreative Einfälle sind meistens nonverbaler, bildhafter, analoger, räumlich-ganzheitlicher und synthetischer Natur und treten in einem subjektiven Zustand "ohne Zeitgefühl" auf; sie sind konkret und anschaulich (typisch für die rechte Hemisphäre), nicht abstrakt-symbolisch (typisch für die linke).
- Kreativität ist an einen (halbtrance-ähnlichen, aber wachen und konzentrierten) Bewußtseinszustand gebunden, in dem die Dominanz und Kontrolle der linken Hemisphäre ausgeschaltet bzw. stark gelockert und der Zugang zum Unbewußten geöffnet ist. Die Bewußtseinsänderung, die kreative Ideationen ermöglicht, wird deswegen subjektiv als ein "Loslassen", als ein "Sich-gehen-lassen", als Aufgeben der Selbstkontrolle und des geordneten Gedankenablaufes sowie der Willensintentionalität erlebt; das "Auftauchen" schöpferischer Einfälle wird als ein vorwiegend passives Empfangen, als Eingebung, Intuition oder Inspiration empfunden.
- Widerstand gegen jenes "Loslassen", Angst vor den unbewußten Antrieben und ständige Willensanstrengung gegen den Verlust der "inneren Sicherheit" verurteilen einen Menschen selbst bei höchster Begabung zu völliger Phantasielosigkeit. Alles Schöpferische kommt aus dem Chaos, nicht aus festgefügtten, streng stabilisierten Ordnungen. Wer nicht gelegentlich "chaotische" oder labile Zustände in seinen Gedanken und Gefühlen (u.U. auch in seiner Lebensweise) zulassen bzw. nicht ertragen kann, gehört zu jenen, denen nie etwas einfällt.
- Fast alle bedeutenden Entdeckungen und Erfindungen wurden von Menschen unter 25 J. gemacht, nicht von gesetzten Herrschaften (es sei denn, sie wären "fachfremd" gewesen). Jugendlicher Schwung und "mangelnde Reife" oder aber ungewöhnliche Sichtweise und mangelnde "Stallblindheit" begünstigen die Entstehung großer Ideen am meisten.
- Kreativität ist mit starker Zielhaftigkeit (Intentionalität), mit Zweckrationalität und übermäßiger Leistungsmotivation kaum vereinbar, aber natürlich auch nicht mit Faulheit und Gleichgültigkeit. Eine gewissen Willenssteuerung und Konzentration sind nötig, um den für kreative Prozesse günstigen Bewußtseinszustand herbeizuführen und aufrecht zu erhalten; schöpferische Produktionen selbst jedoch können nicht willentlich oder aktiv "gemacht" werden; sie lassen sich nicht erzwingen. Leistungsbesessene Aktivisten können zwar schnell viel Zeug produzieren, das aber durchwegs spröde und wertlos bleibt. Kreativität setzt also eine spielerische, schwungvoll-heitere, zweckfreie und gelegentlich sogar etwas "ver-rückte" Einstellung voraus: mehr Lustprinzip als Leistungsprinzip.
- Ohne innere Ruhe keine Inspiration. Ruhe und Kontemplation begünstigen das innere "Chaos". Neue, originelle Problemlösungen bedürfen vor allem der Muße, eines Zustandes gelöst, entspannt, lockeren Nichtstuns. Hektische Aktivität und gesteigerter Ehrgeiz blockieren die Phantasie. (Aber: auch Not macht erfinderisch).

- Der Prozeß, der zu originellen und fruchtbaren Lösungen von Problemen führt, durchläuft in aller Regel 4 Phasen:
  - die Informationsphase, in welcher sämtliche Daten über das Problem genau und bis ins Detail aufgenommen, analysiert, verarbeitet und von allen Seiten beleuchtet werden (stark linkshemisphärisch);
  - die sog. Inkubationsphase: keinerlei (bewußte) Beschäftigung mit dem Problem (dies wird der rechten Hemisphäre überlassen), sondern im Gegenteil Zerstreuung oder Aktivitäten, die Spaß machen. Typisch für diese Phase ist eine eigentümliche Konfusion, Abgelenktheit und Zerstreuung (Kaffeesehne in den Aschenbecher gießen und Zigarette in den Kaffee abaschen)
  - die Heureka-Phase, in welcher plötzlich, nicht selten im Traum oder in "schräger" Verbindung (Bisoziation) mit irgendeiner scheinbar völlig problemfremden Beobachtung hochprägnante Lösungsideen "auftauchen" (rechtshemisphärisch) (Berühmtes Beispiels: Archimedes in der Badewanne).
  - die Prüfungsphase, in der die Lösung logisch und empirisch getestet und evtl. verbessert, angepaßt, oder auch verworfen wird (linkshemisphärisch). Der Clou besteht also darin, daß man nichts besseres tun kann, als für die entscheidenden (kreativen) Phasen 2 und 3 die erforderlichen inneren und äußeren Bedingungen herzustellen.
- Kreativität und Konformität schließen sich aus. Schöpferische Menschen glauben nie ungeprüft, was jedermann für wahr und richtig hält. Gleichwohl sind sie keine verbiesterten Stänker. Es macht ihnen einfach (wie Kindern) Vergnügen, ständig Einfälle zu produzieren, die zeigen, daß man alles auch ganz anders sehen könnte. Sie sind deswegen zumeist an gesellschaftliche Normen weniger gut angepaßt, zeichnen sich aber durch starke geistige Unabhängigkeit, Innenlenkung, Ichstärke, selbständiges Urteil und geringes Sicherheitsstreben aus. Ihre Sensibilität, Introversionsfähigkeit, Neugier und Experimentierfreude sind i.a. stärker, ihr Fehlvermeidungsverhalten (error avoidance), ihre Ordnungsliebe, ihr Verlangen nach Kontrolle, Macht oder Autorität signifikant geringer als bei wenig kreativen Menschen.
- Es gibt vier Bedingungen, unter denen jede kreative Intelligenz völlig paralysiert werden kann:
  - irrealer Selbstüberschätzung ("Ich bin ein Genie!")
  - engstirnige Fachidiotie ("Ich bin der Experte, der genau bescheid weiß")
  - übersteigter Ehrgeiz ("Ich muß number one werden")
  - ängstliches Sicherheitsstreben ("Ich darf nie einen Fehler machen, ich bin ein Versager").
- Es gibt vier Bedingungen, die Kreativität in hohem Maße begünstigen:
  - ungläubige Frechheit
  - unbändige Experimentierlust
  - subversive Furchtlosigkeit
  - die Kunst der Verwandlung Kinder sind hochkreativ. Kreativität kann jederzeit (wieder) erlernt werden.

### 3.5. Thematischer Apperzeptions-Test (TAT) nach Murray (1938)

Ein Verfahren, mit dem die dem Verhalten zugrundeliegenden Motive auf indirektem Wege erfaßt werden sollen; eines der verbreitetsten Projektiv-Verfahren; zu 20 Bildern mit ausdrucksvollen, dramatischen Szenen soll jeweils eine möglichst originelle Geschichte erzählt werden. Durch entsprechende Inhaltsanalyse der Geschichten



können dann Beweggründe, Motive und Handlungstendenzen der Vpn herauskristallisiert werden. Durch die Identifikation mit den dargestellten Personen soll die Vp ihre eigenen Konflikte in den Geschichten zum Ausdruck bringen (symbolische Bewußtmachung psychischer Konflikte). Vorteil: durch bildsituative Anregung kommt es zu einem Motivierungsprozess, d.h. zu einer Interaktion von Motiv und Anreiz, die der Interaktion im realen Leben durchaus vergleichbar ist. Wenn in der Situation tätigkeitsbezogene Anreize vorliegen, besitzt der TAT hohe Vorhersagegenauigkeit. Eine besondere Weiterentwicklung des TAT für eine Methode der Motivdiagnostik wurde in der deutschen Fassung von Heckhausen durchgeführt.

#### **4. Geschichte der Motivationspsychologie**

Alle Ansätze wollen intra- und interindividuelle Verhaltensunterschiede erklären und gelangen dabei i.d.R. zur Annahme von Determinanten im Organismus/der Person (Instinkte, Triebe, Motive, Tendenzen, Intentionen) und in der Situation (Reize, Auslöser, Anreize, Aufforderungsgehalte).

##### **4.1. Instinkttheoretischer und ethologischer Ansatz**

Das Instinktkonzept sollte eine Erklärung liefern für die Zweckmäßigkeit und Zielgerichtetheit tierlichen Verhaltens, ohne dem Tier Einsicht in die Funktion einzelner Verhaltensweisen zusprechen zu müssen.

Wichtige Vertreter der Humanpsychologie: William James (1890) und William McDougall (1908); nahmen auch beim Menschen genetisch fundierte Instinkte an. Innerhalb der ethologisch orientierten Motivationsforschung ist man über die bloße Annahme hypothetischer Mechanismen im Organismus zu einer Erforschung neurobiologischer Grundlagen der motivationalen Prozesse fortgeschritten (von Holst, Saint-Paul, 1960).

##### **4.2. Willens- und handlungstheoretische Ansätze**

Gegenstand der älteren Willenspsychologie ist der *Willensakt*.

Nach Wundts (1905) Beschreibung umfaßt die vollständige Willensbetätigung drei Phasen: (1) der den Willensakt determinierende Prozeß der Motivation, d.h. die Aufforderungsphase (Motivierungsphase) mit Akt der Entscheidung/EntschlieÙung (Vorsatz) als Voraussetzung für (2) den Willensakt, d.h. die eigentliche Ausführungs- bzw. Tätigkeitsphase (Vorsatzhandlung); (3) die Willenshandlung oder Endphase. Die Willenshandlung ist in allen Phasen durch jeweils typische Geföhlsvläufe charakterisiert (die Handlung begleitende Erregungs-, Spannungs- und Lösungsgeföhle).

Nach Meumann (1908) fehlt Theorien, die ausschließlich auf geföhlsbetonten Vorstellungsabläufen aufbauen, das *zielausrichtende Moment*. Er kennzeichnet Willenshandlungen durch drei Grundtatsachen: Zielvorstellung, zustimmendes Urteil zu der Zielvorstellung, die durch beide Elemente bedingte bewußte Herbeiföhrung einer Handlung. Innerhalb der Zielvorstellungen (die eine Willenshandlung wesentlich bestimmen) können unmittelbare Ziele des Handelns, Zwecke, und Folgen der Handlung unterschieden werden.

Ziel- und Zweckvorstellungen gehen auf "Beweggründe" zurück, die ihren Ursprung in Gefühlen, Sinneseindrücken, angeborenen Neigungen usw. haben. Meumann hebt auch den Aspekt der *Selbstverantwortlichkeit* für die ausgeführten Handlungen hervor.

Nach N. Ach (1935) werden Willensakt bzw. Willenshandlungen durch folgende "Momente" charakterisiert:

- das gegenständliche Moment (Zielvorstellung; Entschluß, etwas zu tun)
- das aktuelle Moment (Übernahme der Handlung als Verbindlichkeit, "ich will wirklich") .
- das anschauliche Moment (Erleben (motorischer) Spannungsempfindungen)
- das zuständige Moment (erlebte Anstrengung beim Willensakt; Handlungskontrolle)

Der Willensakt ist durch das Merkmal der Intentionalität und des bewußten Vorsatzes geprägt; die Zielvorstellung und die Bezugsvorstellung sind die wesentlichsten kognitiven Repräsentanten eines Willensaktes. Die sich anschließende Willenshandlung, stellt die Verwirklichung des antizipierten Inhalts des Willensaktes dar.

Lindworsky (1923) hebt Bedeutung der *Entschlußfassung* für Willensvorgänge hervor (Wahl eines Handlungsziels und darauf bezogenen Vorsatzes = Motivation + Intention)

Handlungstheoretische Ansätze betonen neben den Attributen der bewußten und intentionalen Steuerung des Handelns die Ausrichtung an übergeordneten Zielen und damit die hierarchische Gliederung von Handlungssequenzen, die sich über lange Zeiträume erstrecken und die die verschiedensten Teilhandlungen umfassen können.

### 4.3. Psychoanalytischer Ansatz

Freud (1904). Anstoß zur Aufstellung von Motivationstheorien gab die versteckte Bedeutungshaftigkeit scheinbar zufälliger Erlebnis- und Verhaltensweisen (Träume, Fehlleistungen). Nach Freud (1915) ist das Triebkonzept ein psychophysisches Konzept (Grenzbegriff zwischen Seelischem und Somatischem); der Trieb hat eine organische Erregungsquelle; der Reiz, der von dieser Quelle ausgeht, stellt das somatische Bedürfnis dar; die Repräsentation dieses Bedürfnisses im Bewußtsein ist der Trieb. Ziel des Triebes (und damit des durch den Trieb motivierten Verhaltens) ist es, einen inneren Reizzustand aufzuheben, was mit einem positiven Affektzustand (Lust) verbunden ist. Triebe und Affekte besitzen eine Vorstellungsrepräsentanz (erlebnismäßige Seite) und eine Repräsentanz von Erregungsgrößen (quantitative Seite, d.h. Affektbetrag, "Libido").

### 4.4. Behavioristische und biopsychologische Ansätze

Woodworth (1918) unterschied in Analogie zur damaligen Kraftmaschine zwischen Mechanismen/Funktionen im menschlichen Organismus und dem Trieb, der diese Mechanismen mit Energie versieht.

Cannon (1915) führte die sog. homöostatische Modellvorstellung ein (Schema für die Analyse innerorganismischer Steuerungs- und Regelungsvorgänge). Hull (1943): In diesem Modell tragen alle Bedürfnisse zu einem einheitlichen Trieb bei, der alle Reaktionsweisen gleichermaßen energetisiert, d.h. Verhalten wird innerorga-

nismisch veranlaßt (physiologische Mangelzustände). (Physiologische) Bedürfnisse bringen einen Trieb hervor, der das Verhalten in unspezifischer Weise energetisiert. Triebe sind unspezifische allgemeine Aktivatoren und Motivatoren. Ziel des Verhaltens ist die Reduktion des Triebes (wie bei Freud). Triebreduktion wird zur Voraussetzung allen Lernens. Verhaltensgewohnheiten entstehen, wenn Verhaltensweisen, die zu einer Triebreduktion geführt haben, in ähnlichen Situationen wiederholt werden. Später (1952) nennt Hüll auch Anreize (*incentive*) als verhaltenssteuernde und aktivierende Größen.

Tolman (1932) nahm (auch bei Tieren) das funktionale Äquivalent von Erwartungen und kognitiven Repräsentationen der Umwelt an. Behavioristische Forscher versuchten der Tatsache Rechnung zu tragen, daß Lebewesen über die Befriedigung ihrer primären Bedürfnisse hinaus offensichtlich zielstrebige Verhaltensweisen an den Tag legen (Explorationsverhalten, Streben nach Nähe und Kontakt u.a.), die der Befriedigung anderer Bedürfnisse dienen.

#### 4.5. Emotionspsychologische Ansätze

Allen Theorien ist gemeinsam, daß es sich bei den Emotionen um Ereignisse handelt, die als *Ergebnisse von Bewertungsvorgängen* interpretierbar sind, in denen bestimmte innere oder äußere Reize hinsichtlich ihrer Bedeutung für den handelnden Organismus bewertet werden. Die Theorien unterscheiden sich v.a. darin, welche funktionale Bedeutung den Emotionen für den Prozess der Handlungsregulation zugeschrieben wird. Die erlebnismäßige Repräsentation kognitiver und emotionaler Prozesse und Sachverhalte wird in den sog. *anreiztheoretischen Konzeptionen* (z.B. Mowrer, 1960) mit berücksichtigt. Grundannahme: Organismen sind in der Lage, die Konsequenzen des Verhaltens (z.B. Verstärkung) zu antizipieren; diese Antizipation ist für die Zielausrichtung des Verhaltens verantwortlich.

Duffy (1962) unterlegte dem Bekräftigungs- bzw. Anreizkonzept eine emotionsaktivations-theoretische Bedeutung: Wenn ein Organismus sich auf niedrigem Aktivationsniveau befindet, ist eine Erhöhung der Aktivierung ein bekräftigendes Ereignis bzw. ein positiver Anreiz und umgekehrt.

McClelland (1953) hat eine einflußreiche auf Emotionen aufbauende Motiv- und Motivationstheorie entwickelt. Emotionen spielen im Motivationsgeschehen eine doppelte Rolle: Beim Erwerb von Motivdispositionen und bei der Anregung aktueller Motivationstendenzen.

#### 4.6. Kognitive Ansätze

Der Kognitionsbegriff geht auf Neisser (1967) zurück und bezeichnet die funktionellen Eigenschaften der Informationsverarbeitung, d.h. wie ein sensorischer Einstrom transformiert, verdichtet, elaboriert, bewußt und schließlich verwertet wird. In phänomendeskriptiver Weise betont er die erlebnismäßige Seite mentalen Geschehens.

Lewin (1926): Theorie der Vornahmehandlung. Wenn Bedürfnisse wirksam werden, entsteht ein innerer Spannungszustand; von situativen Gegebenheiten gehen Anreize aus, die die Befriedigung des Bedürfnisses (**Vornahme = Quasi-Bedürfnis**) versprechen und die Person somit zur Handlung auffordern = Aufforderungscharakter, Valenz.

Lewin und seine Arbeitsgruppe hat die Humanmotivationsforschung methodisch und theoretisch nachhaltig beeinflusst. Phänomene wie Anspruchsniveau, psychische Sättigung, Behaltensleistungen für erledigte und unerledigte Aufgaben und Ersatzhandlungen wurden untersucht.

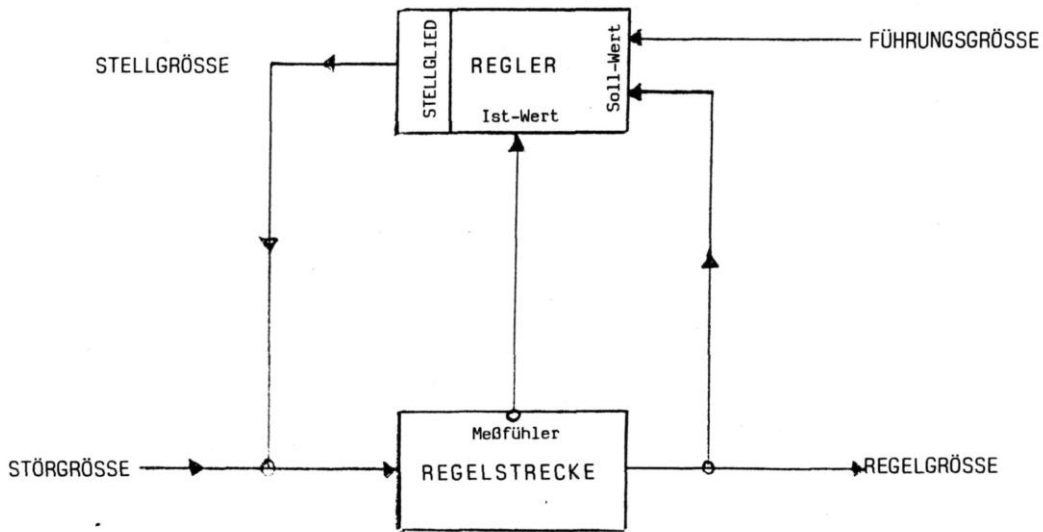
In den 60er und 70er Jahren wurde die Bedeutung kognitiver handlungssteuernder Elemente (Situationsbeurteilungen) erkannt und in die Analyse motivierten Handelns mit einbezogen (Konzept des *Aufforderungscharakters einer bestimmten Situation*, *Kausalattributionen*, *Beurteilung der Dienlichkeit von Zwischenzielen für die Erreichung übergeordneter Ziele* u.a.).

Zentrales Konzept vieler kognitiver Theorien ist das *Erwartungskonzept*, das auch das Kernkonzept einer Reihe verwandter, sog. *Erwartung-Wert-Modellen* darstellt. Sie basieren auf der Vorstellung der Gewichtung von subjektiven Werten (Valenzen) mit der Erwartung, daß man diese Werte verwirklichen oder ihrer Verwirklichung aus dem Wege gehen könne. Viele Autoren bedienten sich bei wechselnden Begriffen dieser Modellkonstruktion zur Erklärung menschlichen Verhaltens u. Handelns, z.B. der Behaviorist Tolman (1932, s.o.), Lewin (1944), Atkinson (1957) zur Erklärung leistungsorientierten Handelns (Verhalten als eine Funktion von Motiven, Anreizen und subjektiven Erwartungen), Rotter (1954) zur Erklärung sozialen Handelns, Seligman (1975) zur Erklärung der Entstehung von Hilflosigkeit und Depression ("gelernte Hilflosigkeit").

Das gegenwärtig weitreichendste kognitive Motivationsmodell stammt von Weiner (1985); hier spielen *Ursachenzuschreibungen* für positive und negative Handlungsergebnisse bzw. die motivationalen Konsequenzen der wahrgenommenen Kausalität eine zentrale Rolle. Weiner unterscheidet drei Dimensionen wahrgenommener Kausalität:

- Ort (Lokation): ist wichtig für die Selbstachtung, die beeinträchtigt wird, wenn z.B. Mißerfolge intern (d.h. in der Person liegend) attribuiert werden.
- Stabilität: wirkt sich auf das Maß aus, indem man erwartet, daß sich in der Zukunft dieselbe Situation wiederholt; d.h. eine stabile Attribution (z.B. mangelnde Intelligenz) läßt wenig zukünftige Veränderung erwarten.
- Beherrschbarkeit (Kontrollierbarkeit): wirkt sich darauf aus, wie sehr man selbst glaubt, etwas an einer Situation ändern zu können.
- Die speziellen Emotionen nach Erfolg oder Mißerfolg werden ebenfalls von den Ursachenzuschreibungen beeinflusst.

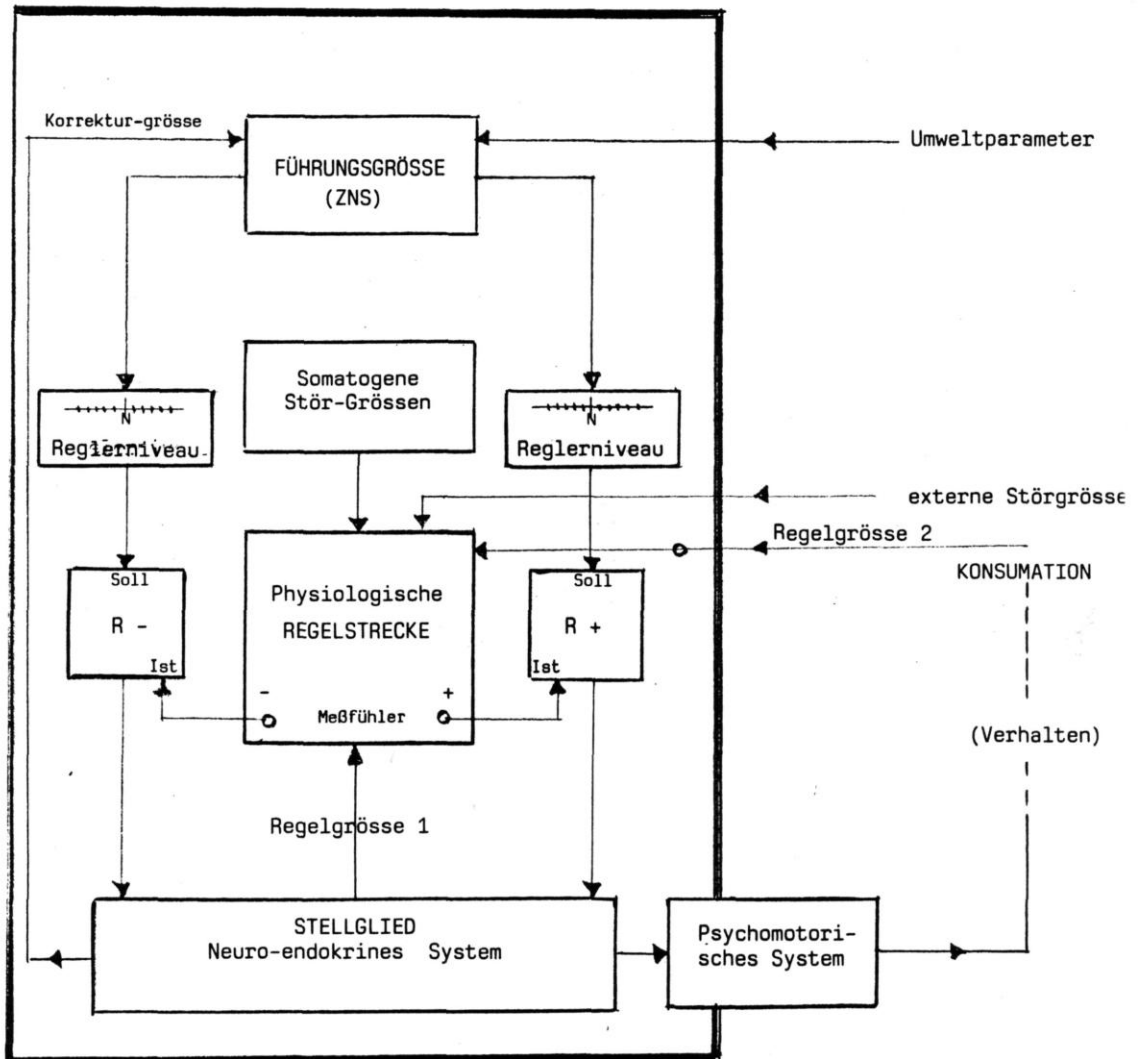
## ANHANG

DER KYBERNETISCHE REGELKREIS

FÜHRUNGSGRÖSSE:	stellt den Soll-Wert ein
REGELSTRECKE:	das zu steuernde oder zu regelnde System
REGELGRÖSSE:	die auf den Soll-Wert einzustellende Variable
STÖRGRÖSSE:	externe Variable, die Abweichungen vom Sollwert verursacht
MESSFÜHLER:	Rezeptor, der den Ist-Wert der Regelgröße mißt
REGLER:	System, das Ist- und Soll-Wert vergleicht und bei Abweichungen ein Programm zur Regelung entwirft
STELLGLIED:	Subsystem des Reglers, welches die Stellgröße einstellt
STELLGRÖSSE:	vom Regler eingestellte Variable, die die Störgröße kompensiert, so daß die Regelgröße auf Soll-Wert bleibt

## Beispiel Thermostat:

Die Regelstrecke ist ein Raum, in dem eine konstante Temperatur herrschen soll. Die Höhe dieser Temperatur (Soll-Wert der Regelgröße) wird vom Benutzer am Thermostaten eingestellt (Führungsgröße). Bei Abkühlung des Raumes (Störgröße) wird dem Regler durch ein Thermometer (Meßfühler) die tatsächliche Raumtemperatur (Ist-Wert) übermittelt, woraufhin dieser ein Heizaggregat (Stellglied) einschaltet und dem Raum so lange Wärme zuführt (Stellgröße), bis die Raumtemperatur wieder den Soll-Wert erreicht hat. Ein sog. bivariater Regelkreis liegt vor, wenn der Regler im Falle einer Überhitzung des Raumes überdies ein Kühlaggregat einschalten kann.

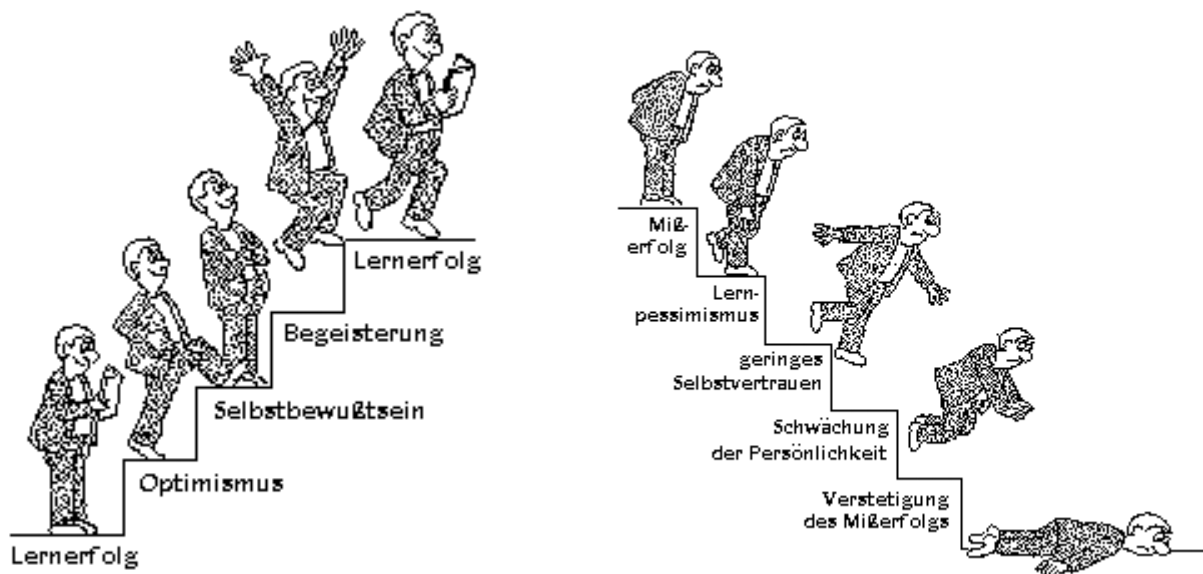


BIVARIATER REGELKREIS

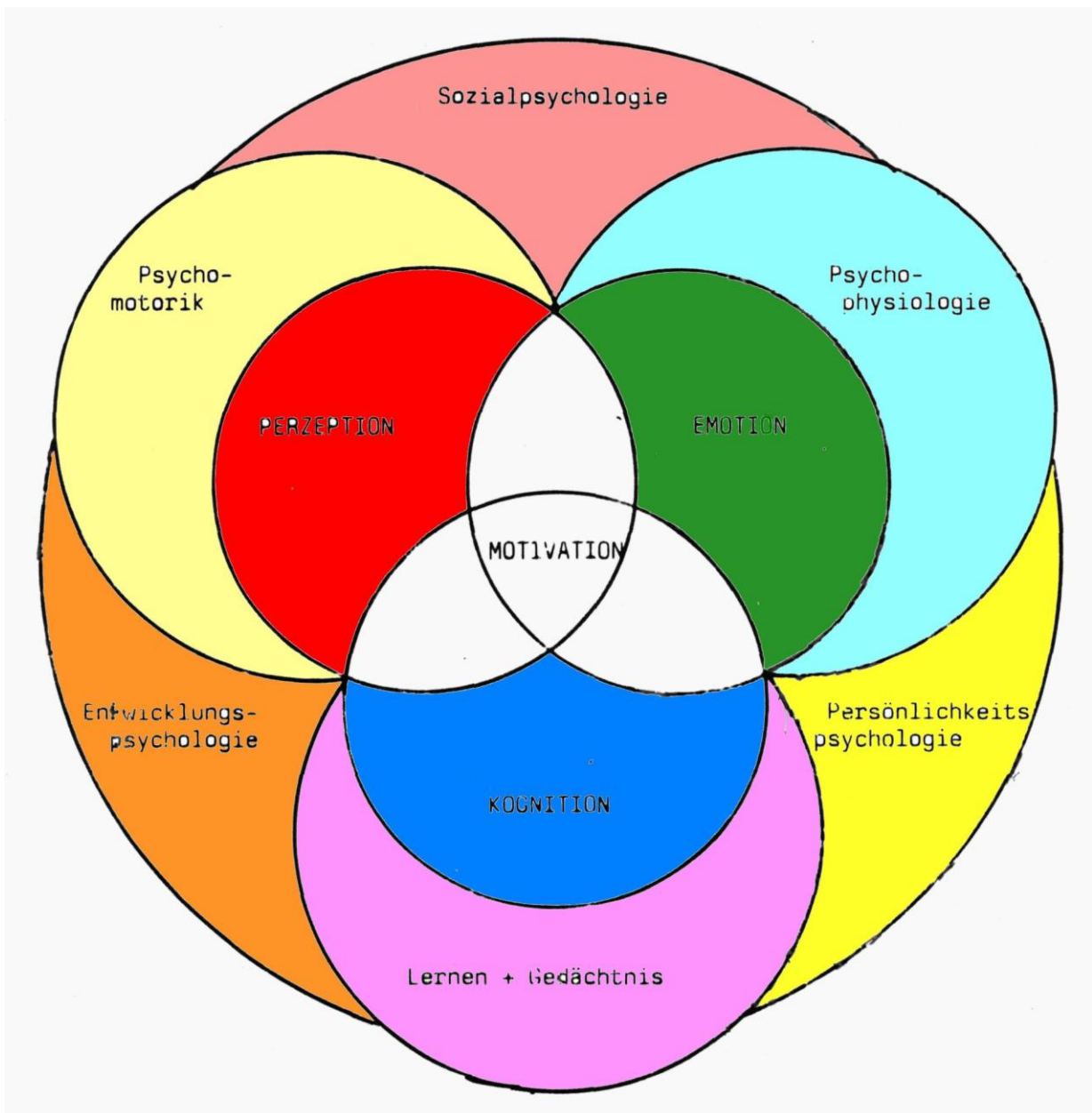
Tabelle 1: Die menschlichen Motive

	Selbsterhaltung und Sicherheit (Defizitmotive)	Befriedigung und Anregung (Abundanzmotive)
Den Körper betreffend	Vermeidung von Hunger, Durst, Sauerstoffmangel, starker Hitze und Kälte, Schmerz, Überfüllung von Blase und Dickdarm, Müdigkeit, überanspannten Muskeln, Krankheit und anderen unangenehmen körperlichen Zuständen, etc.	Suche nach lustbetonten sinnlichen Erlebnissen; Geschmacksreize, Gerüche, Schallreize etc.; sexueller Genuß; körperliches Behagen; Betätigung der Muskeln, rhythmische Körperbewegungen, etc.
Die Beziehungen zur Umwelt betreffend	Vermeidung gefährlicher und erschreckender, häßlicher und ekelerregender Objekte; Suche nach Objekten, die für das künftige Überleben und die Sicherheit nötig sind; Erhaltung einer stabilen, klaren, gewissen Umgebung etc.	Erwerb erfreulicher Besitztümer; Objekte bauen und erfinden; die Umwelt verstehen; Probleme lösen; Spiele spielen; Suche nach Neuheit und Veränderung der Umwelt, etc.
Die Beziehungen zu anderen Menschen betreffend	Vermeidung von interpersonalen Konflikten und Feindseligkeiten; Aufrechterhaltung von Gruppenzugehörigkeit, Prestige und Status; Umsorgtwerden durch andere; Anpassung an Gruppenmaßstäbe und -werte.	Streben nach Liebe und positiven Identifizierungen mit einzelnen und Gruppen; Freude an der Gesellschaft anderer Menschen; anderen helfen und sie verstehen; Unabhängigkeit; die Bewunderung oder Unterwerfung anderer gewinnen.
Das Selbst betreffend	Vermeidung von Gefühlen der Minderwertigkeit und des Versagens beim Vergleich des Selbst mit anderen oder mit dem idealen Selbst; Vermeidung von Identitätsverlust; Vermeidung von Gefühlen der Scham, Schuld, Furcht, Angst, etc.	Streben nach Gefühlen der Selbstachtung und des Selbstvertrauens; Äußerung der eigenen Persönlichkeit; Gefühl der eigenen Leistung; Gefühl der Herausforderung; Festlegung moralischer und anderer Wertvorstellungen; Entdeckung eines sinnvollen Platzes für das Selbst im Universum.

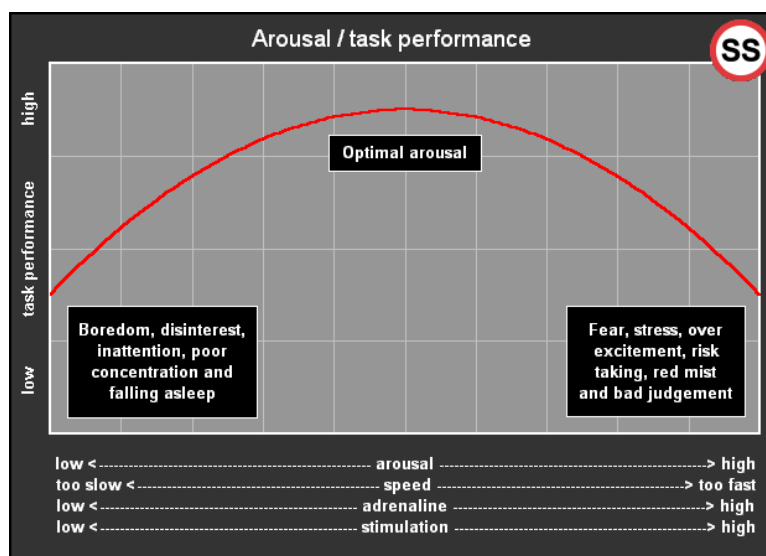
## Krech &amp; Crutchfield



## Motivation und Demotivation bei Erfolg und Misserfolg



Die Stellung der Motivationstheorien im Schnittpunkt der Teilgebiete der Psychologie



Yerkes-Dodson