

**Urban**

**Kohlhammer**  
Taschenbücher

Grundriss der Psychologie Band 4

Ursula Hess

# Allgemeine Psychologie II

Motivation und Emotion

**Urban** **Kohlhammer**  
Taschenbücher

# Grundriss der Psychologie

Herausgegeben von Bernd Leplow und Maria von Salisch

Begründet von Herbert Selg und Dieter Ulich

Diese Taschenbuchreihe orientiert sich konsequent an den Erfordernissen des Bachelorstudiums, in dem die Grundlagen psychologischen Fachwissens gelegt werden. Jeder Band präsentiert sein Gebiet knapp, übersichtlich und verständlich!

H. E. Lück/S. Guski-Leinwand  
**Geschichte der Psychologie**

Ursula Hess  
**Allgemeine Psychologie II**

F. Eggert  
**Deskriptive Statistik und  
Wahrscheinlichkeitstheorie**

K. Rentzsch/A. Schütz  
**Psychologische Diagnostik**

J. Schiebener/M. Brand  
**Allgemeine Psychologie I**

D. Ulich/P. Mayring  
**Psychologie der Emotionen**

F. Rheinberg/R. Vollmeyer  
**Motivation**

U. Ehlert/R. La Marca/  
E. A. Abbuzzese/U. Kübler  
**Biopsychologie**

J. Kienbaum/B. Schuhrke  
**Entwicklungspsychologie der  
Kindheit**

T. Faltermaier/P. Mayring/W. Saup/  
P. Strehmel  
**Entwicklungspsychologie des  
Erwachsenalters**

H. M. Trautner  
**Allgemeine Entwicklungs-  
psychologie**

L. Laux  
**Persönlichkeitspsychologie**

T. Greitemeyer  
**Sozialpsychologie**

R. Guski  
**Wahrnehmung**

F. J. Schermer  
**Lernen und Gedächtnis**

H.-P. Nolting/P. Paulus  
**Pädagogische Psychologie**

J. Felfe  
**Arbeits- und Organisations-  
psychologie, Bd. 1 und 2**

L. v. Rosenstiel/W. Molt/  
B. Rüttinger  
**Organisationspsychologie**

T. Faltermaier  
**Gesundheitspsychologie**

S. Trepte/L. Reinecke  
**Medienpsychologie**

D. Köhler  
**Rechtspsychologie**

G. Felser  
**Konsumentenpsychologie**

M. Vollrath  
**Ingenieurpsychologie**

Ursula Hess

# **Allgemeine Psychologie II**

Motivation und Emotion

Verlag W. Kohlhammer

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen, Handelsnamen und sonstigen Kennzeichen in diesem Buch berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese von jedermann frei benutzt werden dürfen. Vielmehr kann es sich auch dann um eingetragene Warenzeichen oder sonstige geschützte Kennzeichen handeln, wenn sie nicht eigens als solche gekennzeichnet sind.

Es konnten nicht alle Rechtsinhaber von Abbildungen ermittelt werden. Sollte dem Verlag gegenüber der Nachweis der Rechtsinhaberschaft geführt werden, wird das branchenübliche Honorar nachträglich gezahlt.

1. Auflage 2018

Alle Rechte vorbehalten

© W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart

Gesamtherstellung: W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart

Print:

ISBN 978-3-17-021991-5

E-Book-Formate:

pdf: ISBN 978-3-17-032353-7

epub: ISBN 978-3-17-032354-4

mobi: ISBN 978-3-17-032355-1

Für den Inhalt abgedruckter oder verlinkter Websites ist ausschließlich der jeweilige Betreiber verantwortlich. Die W. Kohlhammer GmbH hat keinen Einfluss auf die verknüpften Seiten und übernimmt hierfür keinerlei Haftung.

# Inhalt

Geleitwort .....	11
------------------	----

## Teil 1: Motivation

<b>1 Grundlagen .....</b>	<b>15</b>
1.1 Gegenstandsbestimmung und Grundfragen .....	15
1.1.1 Quellen der Motivation .....	17
1.1.2 Wie misst man Motivation? .....	18
1.2 Historischer Abriss .....	21
1.2.1 Descartes' Willenstheorie .....	21
1.2.2 Instinkttheorien .....	22
1.2.3 Triebtheorien .....	23
<b>2 Bedürfnistheorien .....</b>	<b>28</b>
2.1 Einleitung .....	28
2.2 Physiologische Bedürfnisse .....	28
2.3 Psychologische Bedürfnisse .....	29
2.3.1 Psychologische Bedürfnisse (needs) nach Murray .....	29
2.3.2 Universelle psychologische Bedürfnisse nach Deci und Ryan .....	31
2.4 Soziale Bedürfnisse .....	36
2.4.1 Implizite und explizite Motive ...	37
2.4.2 Leistungsmotivation .....	40
2.4.3 Anschlussmotivation .....	48
2.4.4 Machtmotivation .....	54
<b>3 Kognitive Theorien: Pläne und Ziele .....</b>	<b>63</b>
3.1 Einleitung .....	63
3.2 Kontrolltheorie .....	63
3.3 Ziele .....	65

3.3.1	Zielsetzungstheorie (Goal Setting Theory, Locke & Latham, 1990; Locke & Latham, 1994) .....	66
3.3.2	Entscheidungstheorie (expected utility theory) .....	70
3.3.3	Prospekt-Theorie (Neue Erwartungstheorie) .....	73
3.3.4	Kritik an Zieltheorien .....	73
<b>4</b>	<b>Kognitive Theorien und das Selbst .....</b>	<b>76</b>
4.1	Einleitung .....	76
4.2	Selbstregulation .....	76
4.2.1	Ego-Depletion .....	79
4.2.2	Selbstregulation und Belohnungsaufschub .....	82
4.2.3	Die Heiß-/Kalt-Theorie .....	83
4.3	Regulationsfokustheorie .....	84
4.4	Selbstwert (Self-esteem) .....	85
4.5	Kognitive Dissonanz .....	86
4.5.1	Selbstkonsistenz .....	87
4.5.2	Selbstbestätigung .....	88
4.5.3	Kognitive Dissonanz als Motivator für Einstellungsänderungen .....	89
4.5.4	Einstellungsänderung durch einstellungskonträre Argumentation .....	89
4.5.5	Nachentscheidungsdissonanz .....	90
4.5.6	Rechtfertigung von Anstrengungen .....	91
4.6	Erlernte Hilflosigkeit .....	91
4.6.1	Gefühl der mangelnden Kontrolle .....	91
4.6.2	Pessimistischer versus optimistischer Attributionsstil .....	93
4.7	Reaktanz .....	94
4.7.1	Reaktanz und Hilflosigkeit .....	94
4.7.2	Modell der gelernten Hilflosigkeit und Reaktanz .....	95
<b>5</b>	<b>Extrinsische und intrinsische Motivation .....</b>	<b>99</b>
5.1	Einleitung .....	99

5.2	Die versteckten Kosten der Belohnung ..	101
5.3	Kognitive Evaluationstheorie .....	105
5.4	Selbstdeterminationstheorie .....	106
5.5	Organismische Integrationstheorie .....	106
5.6	Kausalitätsorientierungstheorie .....	110

## Teil 2: Emotionen

<b>6</b>	<b>Grundlagen</b> .....	<b>115</b>
6.1	Gegenstandsbestimmung .....	115
6.1.1	Emotionen und andere affektive Zustände .....	116
6.1.2	Emotionskomponenten .....	118
6.2	Historischer Abriss .....	119
<b>7</b>	<b>Emotionsausdruck</b> .....	<b>124</b>
7.1	Basisemotionen .....	124
7.2	Emotionaler (Gesichts-)Ausdruck .....	126
7.3	Was zeigen emotionale Gesichtsausdrücke wirklich? .....	128
7.3.1	Frühes 20. Jahrhundert .....	128
7.3.2	Behavioral Ecology Theory: Emotionen signalisieren Verhaltensabsichten .....	129
7.3.3	Emotionsausdruck aus Sicht von Appraisaltheorien .....	132
<b>8</b>	<b>Klassische Emotionstheorien: Darwin und James</b> .....	<b>134</b>
8.1	Einleitung .....	134
8.2	Evolutionäre Emotionstheorien: Charles Darwin .....	135
8.2.1	Darwins Prinzipien .....	136
8.2.2	Nachfolgetheorien .....	138
8.3	Physiologische Emotionstheorien: William James .....	140
8.3.1	Nachfolgetheorien .....	142

	8.3.2 Die Fehlattribution von physiologischer Erregung .....	145
<b>9</b>	<b>Kognitive Emotionstheorien: Appraisaltheorien</b>	<b>147</b>
	9.1 Grundlagen der Appraisaltheorien .....	147
	9.2 Eine erste psychologische Appraisaltheorie: Magda Arnold .....	148
	9.3 Lazarus' Theorie der Stresseemotionen ...	150
	9.4 Moderne Appraisaltheorien .....	152
<b>10</b>	<b>Affektive Neurowissenschaften</b> .....	<b>160</b>
	10.1 Einleitung .....	160
	10.2 McLeans »Triurne Brain« .....	160
	10.3 Somatische Marker .....	162
	10.4 Die Rolle der Amygdala .....	163
	10.5 Panksepps Affective Neuroscience .....	165
<b>11</b>	<b>Sozialkonstruktivistische Theorien</b> .....	<b>167</b>
<b>12</b>	<b>Emotion im sozialen Kontext</b> .....	<b>171</b>
	12.1 Sozialisation .....	171
	12.1.1 Emotionen empfinden .....	171
	12.1.2 Emotionen ausdrücken .....	172
	12.1.3 Emotionen erkennen .....	173
	12.1.4 Emotionswissen erwerben und anwenden .....	176
	12.2 Soziale Interaktion .....	178
	12.2.1 Das soziale Mitteilen von Emotionen (emotional sharing) ..	179
	12.2.2 Imitation und Emotionsansteckung .....	183
	12.2.3 Emotionsregulation .....	187
<b>13</b>	<b>Kulturelle Unterschiede und Ähnlichkeiten</b> ...	<b>193</b>
	13.1 Einleitung .....	193
	13.2 Emotionsempfinden .....	193
	13.2.1 Emotionsbegriffe .....	193
	13.2.2 Beschreibung des Emotionsempfindens .....	194

13.3	Emotionsausdruck .....	195
13.3.1	Kulturelle Dialekte .....	196
13.3.2	Emotionsausdruck als Kontinuum über Spezies .....	197
13.4	Emotionsursache und Appraisal .....	198
13.5	Emotionsnormen und Regulation .....	200
<b>Literatur</b>	.....	<b>201</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>	.....	<b>229</b>



# Geleitwort

Neue Studiengänge brauchen neue Bücher! Bachelor und Master sind nicht einfach verkürzte Diplom- oder Magisterausbildungen, sondern stellen etwas qualitativ Neues dar. So gibt es jetzt Module, die in sich abgeschlossen sind und aufeinander aufbauen. Sie sind jeweils mit Lehr- und Lernzielen versehen und spezifizieren sehr viel genauer als bisher, welche Themen und Methoden in ihnen zu behandeln sind. Aus diesen Angaben leiten sich Art, Umfang und Thematik der Modulprüfungen ab. Aus der Kombination verschiedener Module ergeben sich die Bachelor- und Masterstudiengänge, welche in der Psychologie konsekutiv sind, also aufeinander aufbauen. Die Bände der Reihe *Grundriss der Psychologie* konzentrieren sich auf das umgrenzte Lehrgebiet des Bachelorstudiums.

Da im Bachelorstudium die Grundlagen des psychologischen Fachwissens gelegt werden, ist es uns ein Anliegen, dass sich jeder Band der Reihe *Grundriss der Psychologie* ohne Rückgriff auf Wissen aus anderen Teilgebieten der Psychologie lesen lässt. Jeder Band der Grundrissreihe orientiert sich an einem der Module, welche die Deutsche Gesellschaft für Psychologie (DGPs) im Jahr 2005 für die Neugestaltung der Psychologieausbildung vorgeschlagen hat. Damit steht den Studierenden ein breites Grundwissen zur Verfügung, welches die wichtigsten Gebiete aus dem vielfältigen Spektrum der Psychologie verlässlich abdeckt. Dies ermöglicht nicht nur den Übergang auf den darauf aufbauenden Masterstudiengang der Psychologie, sondern auch eine erste Berufstätigkeit im psychologisch-assistierenden Bereich.

So führt der Bachelorabschluss in Psychologie zu einem eigenen, berufsbezogenen Qualifikationsprofil. Aber auch Angehörige anderer Berufe können von einer ergänzenden Bachelorausbildung in Psychologie profitieren. Überall dort, wo menschliches Verhalten und Erleben Entscheidungsabläufe beeinflusst, hilft ein fundiertes Grundwissen in Psychologie. Die Bandbreite reicht vom Fachjournalismus über den Erziehungs- und Gesundheits-

bereich, die Wirtschaft mit diversen Managementprofilen, die Architektur und die Ingenieurwissenschaften bis hin zu Führungspositionen in Militär und Polizei. Die wissenschaftliche Psychologie bietet insofern – bei ethisch vertretbarer Anwendung – ein Gerüst, über welches man auf die Gesellschaft positiv Einfluss nehmen kann. Daher können auch Studierende und Praktiker aus anderen als den klassischen psychologischen Tätigkeitsfeldern vom Wissen eines Bachelors in Psychologie profitieren. Weil die einzelnen Bände so gestaltet sind, dass sie psychologisches Grundlagenwissen voraussetzungsfrei vermitteln, sind sie also auch für Angehörige dieser Berufsgruppen geeignet.

Wir möchten den ausgeschiedenen Herausgebern für ihre inspirierende Arbeit an dieser Reihe danken und hoffen, auch weiterhin auf ihre Erfahrungen zurückgreifen und ihren wertvollen Rat in Anspruch nehmen zu können. Den Leserinnen und Lesern wünschen wir vielfältige Erkenntnisse und Erfolge mit den Bänden der Reihe *Grundriss der Psychologie*.

Maria von Salisch  
Bernd Leprow

## **Teil 1: Motivation**



# 1 Grundlagen

## 1.1 Gegenstandsbestimmung und Grundfragen

Warum spielen Kinder Fangen? Warum trainiert Anna jeden Morgen? Warum nimmt Lars die Treppen und nicht den Aufzug? Alle diese Personen strengen sich körperlich an, aber tun sie das aus den gleichen Gründen?

Motivationsforschung beschäftigt sich mit der Frage, warum Personen das tun, was sie gerade tun. Genauer geht es um die Frage nach den Prozessen, die Richtung und Intensität des Verhaltens bestimmen. Diese Frage lässt sich in weitere Unterfragen aufteilen:

1. Warum wird ein Verhalten angefangen?
2. Was bestimmt das Ziel des Verhaltens?
3. Wodurch wird das Verhalten aufrechterhalten?
4. Wodurch wird das Ziel verändert?
5. Warum hört das Verhalten auf?

Motivationspsychologie beschäftigt sich mit den inneren und äußeren Anreizen, die Individuen dazu veranlassen, ein bestimmtes Verhalten zu wählen und auszuführen. Eine weitere Frage ist, warum bestimmte Reize für manche Personen Verhalten veranlassen und für andere nicht, also die Frage nach den individuellen Unterschieden in der Motivation. Aus dieser Sicht definieren z. B. Thill und Vallerand (1993) Motivation folgendermaßen:

### Definition

► Motivation ist hypothetisches Konstrukt, das die internen und externen Kräfte beschreibt, die Verhalten auslösen und beenden, seine Richtung und Richtungsänderungen sowie die In-



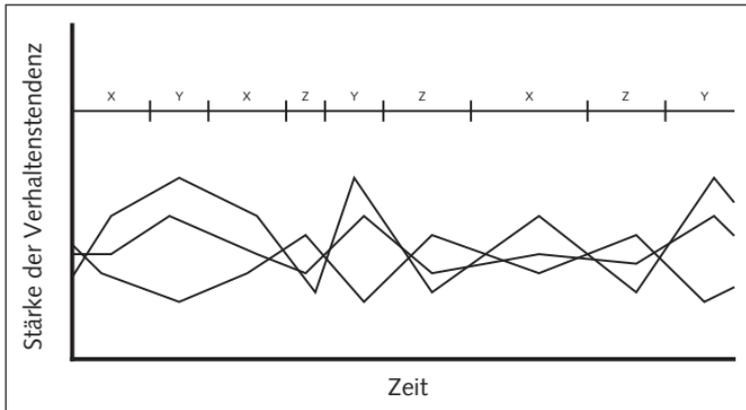
tensität und Persistenz mit dem das Verhalten ausgeübt wird bestimmen.<sup>1</sup> ◀◀

Generell werden Motivationen als adaptives Verhalten verstanden. Unterschiedliche Verhaltensweisen sind mit angenehmen oder unangenehmen Konsequenzen verbunden. Herbert Spencer (Spencer, 1899) postulierte, dass angenehme Konsequenzen mit Aktivitäten verbunden sind, die dem Überleben nutzen, und unangenehme mit Aktivitäten, die dem Überleben schaden. Wir alle können schnell Gegenbeispiele nennen, dennoch ist es vermutlich richtig zu sagen, dass eine Vielzahl von motivierten Akten eher adaptiv ist. Wichtig ist auch zu bedenken, dass die Überlebensnützlichkeit eines Verhaltens sich mit der Zeit ändern kann. So war unsere Vorliebe für kalorienreiche Nahrung und Energiekonservierung nützlicher zu Zeiten, als Kalorien sehr knapp waren.

Motivation lenkt die Aufmerksamkeit des Organismus. Zu jedem Zeitpunkt gibt es eine Vielzahl von möglichen Verhaltensweisen und relevanten Umweltreizen. Je nach Motivation wählen wir ein mögliches Verhalten. So können Sie z. B. dieses Buch lesen, weil Sie motiviert sind, für eine Klausur zu lernen, gleichzeitig fangen Sie langsam an, Hunger (physiologisches Bedürfnis) zu entwickeln und hören die Stimmen Ihrer Mitbewohner (Affiliationsmotiv). Plötzlich bekommen Sie einen Krampf im Fuß, springen auf und hüpfen hin und her. Schmerz ist ein motivierender Faktor, der die Aufmerksamkeit auf sich zieht und sofortiges Handeln verlangt (Bolles & Fanselow, 1980). Wenn sich der Fuß wieder beruhigt hat, lesen Sie weiter – oder vielleicht unterhalten Sie sich doch mit Ihren Mitbewohnern oder bereiten sich etwas zu Essen zu. Dieses Beispiel zeigt auch, dass unterschiedliche Motivationen im Laufe der Zeit stärker und schwächer werden und so einen Verhaltensablauf bestimmen, wie in Abbildung 1.1 illustriert.

---

1 Freie Übersetzung der Autorin



**Abb. 1.1:** Ein Beispiel für einen Verhaltensfluss (x, y, z) und die systematischen Veränderungen in der Stärke der Verhaltenstendenzen, die ihn hervorbringen (nach Atkinson, Bongort & Price, 1977).

### 1.1.1 Quellen der Motivation

Generell wird zwischen internen und externen Quellen der Motivation unterschieden. Externe Quellen sind Umweltanreize, die Richtung und Energie des Verhaltens bestimmen. Geld ist z. B. ein Anreiz, der Annäherungsverhalten auslöst. Wenn ich jemandem Geld für eine Tätigkeit anbiete, erhöhe ich die Chance, dass die Person diese Tätigkeit auch ausübt. Ein schlechter Geruch hingegen ist ein Beispiel für einen Umweltreiz, der Vermeidungsverhalten auslöst. Man bewegt sich von dem Geruch weg oder unterlässt Verhalten, das ihn auslöst. Interne Quellen sind Bedürfnisse, Kognitionen und Emotionen. Bedürfnisse bezeichnen wesentliche Bedingungen für das Überleben und die angemessene Entwicklung eines Organismus. Biologische Bedürfnisse wie Hunger und Durst beschreiben einen physiologischen Mangel, der den Organismus motiviert, diesem abzuhelpen – im Falle von Hunger also nach Nahrung zu suchen. Psychologische Bedürfnisse wie z. B. Bedürfnisse nach Macht oder Affiliation behandeln psychologische Bedingungen, die für den Organismus wichtig sind, und zu deren Erreichen der Organismus Energie aufwendet.

Im Kontext der Motivationsforschung sind Erwartungen und Ziele wichtige Kognitionen, ebenso auch Kognitionen, die das Selbst betreffen (ideales Selbst, Soll-Selbst). So ist z. B. das Ziel,

einen Universitätsabschluss zu machen, eine Kognition. Ziele werden oft aufgrund der persönlichen Erfahrungen des Individuums entwickelt. Es gibt aber auch evolutionär angelegte Ziele, wie z. B. das Ziel der Fortpflanzung. Evolutionäre Psychologie beschäftigt sich mit dieser Quelle der menschlichen Motivation. Auch Emotionen können motivieren. Einige Emotionstheorien (► Teil II) sehen dies als einen zentralen Aspekt der Emotionen (z. B., Frijda, 1986; Weiner, 1986).

Ein Verhalten kann auch durch mehr als eine Motivation bestimmt sein. So kann ich zum Beispiel mehr Sport machen, um fit zu bleiben (ein Ziel) und dann einen bestimmten Sport wählen, der meinem Affiliationsbedürfnis entspricht.

Externe Ereignisse und interne Motivationsquellen interagieren in vielen Fällen. Wenn ich Hunger habe und ein Sandwich im Raum ist, dann bin ich motiviert, dieses zu essen. Wenn keines im Raum ist, bin ich motiviert, etwas Essbares zu suchen. Eine Person, die nach Macht strebt, wird sich auch nur dann entsprechend verhalten, wenn es in der Umwelt Gelegenheit gibt, Macht auszuüben.

In diesem Zusammenhang muss man zwischen Motiven und Anreizen unterscheiden. Motivation hat immer ein Objekt – ich kann nicht einfach motiviert sein, sondern ich bin motiviert, etwas Bestimmtes zu tun. Motivation zielt auf ein spezifisches Verhalten. Motivation veranlasst Verhalten auf etwas hin oder von etwas weg. Wenn ich also ein Sandwich esse, weil ich Hunger habe, dann wirkt mein Verhalten direkt auf das auslösende Motiv. Nachdem ich das Sandwich gegessen habe, habe ich keinen Hunger mehr. Ein Anreiz beschreibt hingegen einen Bestandteil der Situation, den das Individuum als positiv oder negativ erkennt und der einen spezifischen Aufforderungscharakter hat. So ist die Anwesenheit eines Sandwichs ein Anreiz für den Hungrigen, nicht aber für den Durstigen.

### 1.1.2 Wie misst man Motivation?

Motivation drückt sich im Verhalten aus, aber auch in den Kognitionen und Emotionen, die Quellen der Motivation sind. Deshalb kann Motivation über Verhaltenskomponenten gemessen werden, aber auch über Selbstbericht und über die physiologi-

schen Veränderungen, die mit der motivationsbedingten körperlichen Aktivierung einhergehen. Vertreter unterschiedlicher Motivationsansätze bevorzugen dabei unterschiedliche Maße. Theorien, die besonders auf physiologische Bedürfnisse abheben (Instinkt- und Triebtheorien), bevorzugen Verhaltens- und physiologische Maße. Theorien, für die hingegen psychologische Bedürfnisse zentral sind, verwenden auch Selbstberichte. Gängige Verhaltensmaße sind:

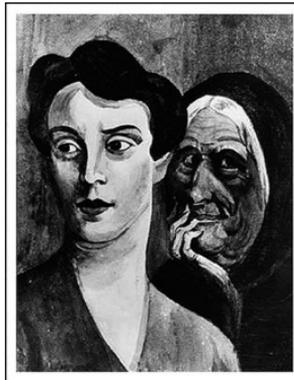
1. Anstrengung: das Ausmaß der Anstrengung, die der Organismus zeigt
2. Latenz: der Zeitraum zwischen dem Auftreten des Anreizes und dem Verhalten
3. Persistenz: die Ausdauer, die der Organismus zeigt
4. Wahl: die Tatsache, dass der Organismus eine bestimmte von mehreren Verhaltensoptionen zeigt
5. Frequenz: wie häufig ein Organismus eine Verhaltensoption wählt
6. Richtung: Annährungs- und Vermeidungsverhalten
7. Emotionaler Ausdruck von Behagen oder Unbehagen

Der Grad der Aktivierung eines Individuums, aber auch spezifisch relevante Aspekte des motivierten Verhaltens lassen sich an einer Reihe von physiologischen Veränderungen ableiten. So gehen z. B. bestimmte kardiovaskuläre Veränderungen mit Herausforderung versus Bedrohung einher (Tomaka, Blascovich, Kelsey & Leitten, 1993). Katecholamine (Adrenalin, Noradrenalin, Dopamin) werden im Rahmen von Kampf-oder-Flucht-Reaktionen freigesetzt und können im Blut nachgewiesen werden (Arun, 2004). Aufmerksamkeit auf bestimmte Reize wiederum kann durch elektrodermale Aktivität (Filion, Dawson, Schell & Hazlett, 1991) indiziert werden. Funktionelle Magnetresonanztomographie (fMRT) zeigt die Aktivierung bestimmter Hirnregionen in Abhängigkeit von Bestrafung und Belohnung. So reagiert der *Nucleus Accumbens* als Teil des Belohnungssystems (Ikemoto & Panksepp, 1999) in Antizipation einer monetären Belohnung (Knutson, Adams, Fong & Hommer, 2001).

Selbstberichte umfassen Fragebögen zu bestimmten Motivationen (z. B. der Personality Research Form, PRF; Jackson, 1984), aber auch projektive Verfahren, wie z. B. der Thematic Apper-

ception Test (TAT; Murray, 1943) oder die Picture-Story Exercise (PSE; McClelland, Koestner & Weinberger, 1989; Schultheiss, Liening & Schad, 2008). Diese werden zur Messung von Leistungs-, Macht- und Bindungsmotivation eingesetzt (Atkinson, 1958; Langan-Fox & Grant, 2006). Es zeigt sich dabei, dass implizite Maße wie der TAT oder PSE nur gering mit Fragebogenmaßen korrelieren (McClelland et al., 1989; Schultheiss, Yankova, Dirlikov & Schad, 2009). Dabei erfassen implizite Maße eher spontanes Verhalten, während Fragebogenverfahren eher kontrolliertes Verhalten erfassen.

### Exkurs Thematischer Apperzeptionstest (TAT)



**Abb. 1.2:** Beispiel für ein TAT-Bild (THEMATIC APPERCEPTION TEST by Henry A. Murray, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, Copyright © 1943 by the President and Fellows of Harvard College, Copyright © renewed 1971 by Henry A. Murray.)

Es wird den Probanden eine Reihe von Bildern vorgelegt mit der Instruktion, zu jedem Bild eine Geschichte zu erzählen. Dabei soll jede Geschichte darauf eingehen, wie es zu dem gezeigten Ereignis gekommen ist, was im Moment passiert, was die Protagonisten fühlen und denken und was das Ergebnis war. Die Probanden werden instruiert, eine komplette Geschichte mit Anfang, Mitte und Ende zu erzählen. Die Geschichten werden dann aufgezeichnet und kodiert, wobei es unterschiedliche Systeme gibt, die in Bezug auf Reliabilität

variieren. Der TAT bestand im Original aus 32 Bildern. Murray (1943) schlug vor, davon 20 auszuwählen. In den meisten Forschungsanwendungen werden nur diejenigen Bilder eingesetzt, die für die jeweilige Fragestellung relevant sind.

## 1.2 Historischer Abriss

Historisch wichtig sind drei »universale« Motivationstheorien, d. h., Theorien, die jede Art motivierten Verhaltens erklären wollen: Descartes' Willentheorie, Instinkttheorien (Darwin, James, McDougall) und Triebtheorien (Freud, Hull). Diese Theorien zeigten sich alle als problematisch und wurden im späteren Verlauf von sogenannten Minitheorien abgelöst. Diese versuchen nicht, die gesamte Spannbreite des motivierten Verhaltens zu erklären, sondern beschränken sich auf bestimmte Motive oder Prozesse, wie z. B. Leistungsmotivation (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953) oder Kognitive Dissonanz (Festinger, 1957).

### 1.2.1 Descartes' Willentheorie

Descartes sah den Willen als die ultimative motivationale Kraft. Danach entscheidet der Wille ob, wann und wie wir handeln. Körperliche Bedürfnisse, Leidenschaften, Freuden und Schmerzen sind dabei nur Aktionsimpulse, die den Willen anregen. Der Wille ist derjenige Teil des Geistes, der diese körperlichen Leidenschaften und Begierden im Sinne eines tugendhaften Lebensstils reguliert. Descartes' Theorie gibt allerdings wenig Hinweis darauf, wie der Wille dies tut. Willentheorien wurden bis ins 20. Jahrhundert weiterentwickelt (Rand, 1964; Ruckmick, 1936). So war für Wilhelm Wundt (1832–1920), dem Begründer der experimentellen Psychologie, der Wille ein zentrales Thema. Willenshandlungen stellten demnach die gestaltende Wirksamkeit des handelnden Individuums dar und Prozesse wie Aufmerksamkeit, Wahrnehmung, Erinnerung, Gedanken wurden von ihnen geleitet. Die experimentelle Volitionsforschung wurde insbesondere in der Würzburger Schule von Ach und in der Löwener Schule von

Michotte vorangetrieben. Diese Ansätze wurden allerdings nicht weitergeführt. So sah z. B. Kurt Lewin in der Intention eher ein Pseudobedürfnis.

Auch Forschung zur »Willenskraft« im Rahmen von Studien zum Belohnungsaufschub zeigten, dass die zugrundeliegenden Prozesse auch ohne diesen Begriff erklärt werden können. Mischel und Kollegen (siehe Mischel, 1996) gaben Kindern die Wahl, eine Süßigkeit entweder gleich zu essen oder noch eine Weile zu warten, um dann noch eine weitere Süßigkeit zu bekommen. Kindern gelang dies am besten, wenn sie sich während der Wartezeit ablenkten, indem sie etwas anderes machten und damit das Warten weniger unangenehm gestalteten. Wenn sie hingegen angehalten wurden, über die antizipierte Belohnung nachzudenken, fiel ihnen das Warten sehr viel schwerer. Dies entspricht allerdings nicht der Vorstellung von Willenskraft als der Fähigkeit zu tugendhafter Selbstverleugnung, wie sie Descartes beschreibt. Mischel schließt aus diesen Studien, dass es in diesem Kontext statt um Willenskraft eher um die Fähigkeit geht, eine unangenehme Situation (Warten) in eine weniger unangenehme Situation (z. B. Singen) umzuwandeln. Im Rahmen der Forschung zur Selbstregulation wird der Begriff ebenfalls wieder aufgegriffen (► Kap. 5.2).

### 1.2.2 Instinkttheorien

Charles Darwins Evolutionstheorie brach mit der hergebrachten philosophischen Dichotomie zwischen Mensch und Tier. Damit konnte auch die Frage gestellt werden, was Tiere motiviert. Ein mentalistisches Konzept wie der Wille konnte diese Frage nicht beantworten. Nach Darwin (1859, 1872/1965) ist tierisches Verhalten ungelernt und automatisch. Um solche genetisch verankerten, adaptiven Verhaltensweisen erklären zu können, schlug er das Konzept des Instinkts vor. In Gegenwart eines angemessenen Anreizes veranlasse der angeborene Instinkt das Tier, eine bestimmte Handlung auszuführen, zu jagen, ein Nest zu bauen, etc.

William James (1890) beschrieb neben den physiologischen Instinkten, die Darwin schon beschrieben hatte, auch mentale Instinkte (z. B. Imitation, Spiel). Auch er nahm an, dass ein Hinweisreiz genügt, um einen Instinkt auszulösen, z. B. löse der Anblick einer Maus in einer Katze eine Reihe von Impulsen aus,

die sie zu bestimmten Handlungen – rennen, jagen – veranlassen. Die dazu nötigen Reflexe sind nach James angeboren.

Nach William McDougall (1908) bestimmen Instinkte, wie Reize wahrgenommen werden, welche Emotionen sie auslösen und wie in Bezug auf Reize gehandelt wird. D. h., er schrieb den Instinkten assoziierte Emotionen zu (z. B. Fluchtinstinkt: Furcht). Nach McDougall erklären Instinkte das beobachtete menschliche zielgerichtete Verhalten; ohne Instinkte würden Menschen nicht handeln. McDougall nimmt dabei eine schwächere genetische Verankerung an, weshalb er auch von Neigungen (Propensities) spricht, in bestimmten Situationen mit bestimmten Emotionen und den assoziierten Handlungen zu reagieren.

Im Laufe der Zeit zeigten sich jedoch zunehmend Probleme mit dem Instinktansatz. Die Listen der Instinkte wurden rasch exzessiv (mit über 6 000 Instinkten). Zu jedem Verhalten wurde ein Instinkt beschrieben. Wenn Tiere vor einem Objekt flüchten, wird dies mit dem Fluchtinstinkt erklärt; wenn sie sich einem Objekt nähern, mit dem Neugierinstinkt; wenn sie sich um ihre Jungtiere kümmern, mit dem Parentalinstinkt und so weiter (Dunlap, 1919; Holt, 1931). Dieser Ansatz ist zirkulär, da ja allein aufgrund des Verhaltens auf seine Ursache – dem zugeordneten Instinkt geschlossen wird. Es gab also kein vom beobachteten Verhalten unabhängiges Kriterium für die Existenz eines Instinkts. Auch zeigte sich, dass genetisch identische Individuen durchaus unterschiedlich auf Reize reagieren können, und zwar in Abhängigkeit ihrer Lerngeschichte (Watson, 1924). Diese Bedenken führten dazu, dass in den 20er Jahren des letzten Jahrhunderts die Instinkttheorie in der Psychologie von der Triebtheorie abgelöst wurde. Es gab in der Ethologie allerdings weiterhin instinkttheoretische Ansätze, die versuchten, die oben genannten Probleme zu umgehen (Lorenz, 1937; Tinbergen, 1951).

### 1.2.3 Triebtheorien

Sigmund Freud

Eine erste Triebtheorie wurde von Freud (1915/1952) entwickelt. Es gibt eine Reihe von Ähnlichkeiten zwischen Instinkten und Trieben. Ein wichtiger Unterschied liegt allerdings darin, dass der motivierende Faktor bei Trieben nicht außerhalb des Organismus