

# Motivation

kurz und bündig



## 1. Freud

### a. Überblick

- i. Wichtigste Konstrukte:
  1. **Es, Ich, Überich**
  2. **Energiekonzept & Kathexis**
  3. **Triebe & Lustprinzip**
- ii. Empirischer Fokus:
  1. Neurosen, Versprecher, Abwehrmechanismen
- iii. Geltungsbereich:
  1. Befriedigungsaufschub, (...)
- iv. mechanisch oder kognitiv?
  1. gemischt, aufgrund großen Es-Einflusses eher mechanistisch
- v. Grundlegendes Prinzip:
  1. Triebreduktion - Befreiung von Energie
- vi. Homöostase?
  1. ja
- vii. Messung individueller Unterschiede:
  1. kognitive Stile

### b. Energiesystem

- i. gebundene Triebenergie beeinflusst andere psychische Prozesse durch ihr Nichtvorhandensein, Trieb bindet Energie, diese wird bei Befriedigung frei (Unterschied Hull)

### c. Homöostase & Hedonismus

- i. Hedonismuskonzeption: Bedürfnisbefriedigung triebreduzierend, Abwesenheit von Trieben höchstes Ziel

### d. Bedürfnisse auf ps. Ebene als zielgerichtete Triebe (Unterschied Hull)

- i. Quelle            physiologisch
- ii. Drang            mit Zeit zunehmend
- iii. Ziel             Befriedigung
- iv. Objekt         in Umwelt, an das sich Energie bindet (Kathexis)

### e. strukturelle Komponenten der Persönlichkeit

- i. es: energetisch (Hulls Drive)
- ii. ich / überich: strukturell (Hulls Habit - mit Unterschieden)

### f. Formale Handlungsmodelle (Hull hat nur eins)

- i. primär: ich nicht involviert
  1. p. Handlungsmodell: direkt
  2. p. Denkmodell: Fantasie, Traum, Halluzination
- ii. sekundär: ich involviert
  1. s. Handlungsmodell: Aufschub, Umweghandlung
  2. s. Denkmodell: Aufschub, Planung d. Zielerreichung

### g. Probleme

- i. keine Vorhersagen
- ii. Triebe müssen benannt werden: durch 2 "Triebklassen" umgangen: Welcher Trieb aber für Mitgefühl (Einfluss des Überich...?)

### h. Wann?

- i. wenn physiologische Bedürfnisse

### i. Warum?

- i. Lustgewinn durch Triebabwesenheit

### j. Welches?

- i. Triebspezifisches Verhalten (Unterschied Hull)
  1. Wenn Hunger, dann auf jeden Fall kein Verhalten, das nichts mit dem Hunger zu tun hat
- ii. Welches genau jedoch nicht vorhersagbar (Unterschied Hull - Habit!)

- k. Nicht erklärbare Verhaltensweisen?
  - i. Verhalten, das nicht auf Bedürfnis zurückgeht, weil es IMMER in einer bestimmten Situation gezeigt wird: Kniereflex
  - ii. Verhalten, das für Organismus unsinnig ist?
- l. Energiekonzept notwendig?
  - i. erklärt, warum Kathexis (= wenn Objekt Trieb befriedigen kann) dazu drängt, zu handeln
  - ii. erklärt, warum Gegenkathexis Grenzen gesetzt werden müssen, und nicht alles über Gegenkathexis zu lösen ist
  - iii. Erklärt, warum Trieb zum Handeln drängt
  - iv. Erklärt neurotisches Verhalten bei übermäßiger häufiger Gegenkathexis
  - v. Erklärt Hedonismus und Homöostase

## 2. Lorenz und Tinbergen: Ethologie (proximale Faktoren)

- a. Instinkt als Handlung, also ursprüngliche Def., nicht als motivationale Tendenz!
- b. Schlüssel-Schloss-Metapher
  - i. Stimulus befreit Verhalten, löst es nicht aus (Unterschied Hull - Habit direkt in Formel, wenn 0, dann kein Verhalten)
  - ii. Verhalten kann nicht mehr abgebrochen werden!
- c. Hydraulik-Metapher
  - i. Energiegefäß für jede einzelne Verhaltensweise
  - ii. wird konstant aufgefüllt
    - 1. demnach will jedes Verhalten immer ausgeführt werden!
  - iii. Auslösung des Verhaltens
    - 1. Stimulus
    - 2. zu hohe Energie
    - 3. Interaktion!
      - a. großer Energievorrat benötigt nur "kleinen" Stimulus und umgekehrt
  - iv. keine Angabe, woher die Energie kommt
  - v. Aufgrund hierarchischer Anordnung können Energien überlaufen und zu völlig anderen Verhaltensweisen führen - tritt insbesondere auf, wenn ein Verhalten blockiert wird
  - vi. Vergleich zu Hulls / Freuds Energiekonzept
    - 1. Hull:
      - a. nur ein verhaltensunspezifisches Energiegefäß
      - b. auch hier energetisiert die Energie das Verhalten
        - i. laut Ethologie kann aber auch Energie allein das Verhalten auslösen, laut Hull Habit notwendig
    - 2. Freud
      - a. Trieb bindet Energie, die dann fehlt und zurückgewonnen werden soll
      - b. Triebe sind verhaltensspezifisch durch ihr Ziel, aber nicht für jede Verhaltensweise ein Energiereservoir
      - c. Stärkerer Trieb bindet mehr Energie, Reservoir füllt sich auch mit Zeit immer mehr
- d. leider kein Alleinstellungsmerkmal, daher unbedeutende Theorie
- e. Wann?
  - i. Energie / Stimulus
- f. Warum?
  - i. Frage stellt sich nicht - automatisch!
- g. Welches?
  - i. Das, wofür Energie freigesetzt, oder Kombination, oder komplett anderes, wenn Blockierung

- h. Welches erklärbar, welches nicht?
  - i. Instinkte, also Verhalten, das von allen Mitgliedern einer Spezies in bestimmter Situation gezeigt wird
  - ii. nicht: komplexes erlerntes Verhalten
- i. Freier Wille?
  - i. natürlich nicht!
- j. Energiekonzept notwendig?
  - i. Energie läuft über -> andere Verhaltensweisen
  - ii. Zuviel Energie löst Verhalten ohne Stimulus aus

### 3. Soziobiologie (ultimative Faktoren)

- a. Grundmotivation: Weitergabe des eigenen Gen-Pools
  - i. Jenes Verhalten, das den eigenen Genen die größte Überlebens- und Vermehrungswahrscheinlichkeit bietet
- b. nicht bewusst oder intentional beeinflussbar
- c. Verhalten selbst aber flexibel! (wie Freud und später McDougal)
- d. Einzige Belege sind Fragebogenergebnisse und einige Statistiken
- e. Wann?
  - i. Überlebenswahrscheinlichkeit d. Genpools gleich oder höher
- f. Warum?
  - i. Sicherung / Ausweitung des Genpools
- g. Nicht erklärbar
  - i. Selbstmord
    - 1. allerdings Rate bei 70jährigen weibl. viel höher

### 4. Hull

- a. Überblick
  - i. Wichtigste Konstrukte:
    - 1. **D, H, antizipatorische Zielreaktionen, Lustprinzip**
  - ii. Empirischer Fokus:
    - 1. Auswirkungen der Deprivation auf Intensität, Latenz und Lösungsresistenz eines Verhaltens
  - iii. Geltungsbereich:
    - 1. Emotionen, Aggression, Frustration, Konflikt
  - iv. mechanistisch oder kognitiv?
    - 1. mechanistisch
  - v. grundlegendes Verhaltensprinzip:
    - 1. Reduktion innerer Stimulation
  - vi. Homöostase?
    - 1. ja
  - vii. Messung individueller Unterschiede:
    - 1. Manifest Anxiety Scale
- b. Thorndikes Lerntheorie als Grundlage!
  - i. Law of Exercise
  - ii. Law of Effekt
  - iii. Lernmotiv sehr wohl hedonistisch!
- c.  $E = D \times H$ 
  - i. Reaktionspotential E
    - 1. Extinktionsresistenz, Intensität des Verhaltens
  - ii. Drive
    - 1. erzeugt Disequilibrium (ähnlich Freud)
    - 2. Trieb definiert als motivationale Komponente eines physiologischen Bedürfnisses
    - 3. ungerichtete Verhaltensenergie (Unterschied Freud)
      - a. stellt also Energie für Handeln als solches zur Verfügung (Unterschied Freud, wo Trieb Energie bindet, die dann befreit werden muss)

4. durch äußere Einflüsse bestimmt / bestimmbar (erlernte T.)
  5. nur indirekt zu erschließen
    - a. Deprivationszeit, Ausmaß der Ähnlichkeit oder Intensität des Stimulus bei erlernten Trieben
- iii. **Habit**
1. entstanden durch Lernen, und Behavioristen kennen nur Verstärkungslernen...
  2. nur indirekt zu erschließen
    - a. Anzahl der Verstärkungen und Anreiz in Lernphase, Ähnlichkeiten der Situation in Testphase
- iv. **Vorhersagen**
1.  $E \sim H$ ,  $E \sim D$ ;  $E=0$  wenn  $H=0$  oder  $D=0$
  2. verhaltensunspezifische Triebe (substituierbar und addierbar)
  3. Belohnungsmenge ohne Einfluss auf E (Einfluss auf Lernen jedoch sehr wohl akzeptiert)
- d. **Notwendige Erweiterungen**
- i. **erlernte Triebe**
    1. Grund für Verhalten ohne primäre Bedürfnisse
    2. jeder ausreichend saliente Reiz kann zur Auslösung dienen
    3. gleichzeitig löst Umgebung Habit aus
    4. Annahme ungerichteter Triebenergie muss somit fallen gelassen werden  
- siehe Annäherungs-Vermeidungskonflikt
  - ii. **gerichtete Triebenergie**
  - iii. **Anreiz des Zielobjekts**
- e. **Annäherungs-Vermeidungskonflikt: erlernte Triebe!**
- i. **Millers Konfliktmodell**
    1. Annäherungstendenz ~ Nähe zu Objekt - wg. Habit
    2. Vermeidungstendenz ~ Nähe zu Objekt - wg. Habit und Drive
    3. Vermeidungstendenz steigt schneller weil Angst als erlernter Trieb
    4. Annäherungstendenz und Vermeidungstendenz jeweils von entsprechendem Trieb direkt abhängig - keine ungerichteten Triebe mehr...
- f. **Frustration:**
- i. **Brown-Farber**
    1. Interferenz mit zielgerichtetem Verhalten
    2. Frustration als ungerichteter generalisierter Trieb
    3. Stärke der Frustration ~ Annäherungstendenz; Annäherungstendenz ~ Habitstärke; Habitstärke ~ Zielnähe
    4. Beleg: Murmelexperiment - Unterbrechung, Messung der Druckstärke
  - ii. **Amsel & Rousel**
    1. Ausbleiben einer Belohnung
    2. Frustration als erlernter Trieb, der generalisiert wird, dann also auch ungerichtet wirkt (Laut Weiner kein Unterschied in der Triebauffassung der beiden Theorien!)
    3. Beleg: Ratte in Gang, an 2 Stellen belohnt, Laufgeschwindigkeit, wenn Belohnung bei 1 ausbleibt
  - iii. -> *Kognitive Dissonanz* hat Hull-Bezug weil die Dissonanz Verhalten energetisiert
- g. **Vergleich zu Freud**
- i. **Gemeinsamkeiten**
    1. energetische und strukturelle Komponenten
      - a. energetische: Es / Triebe
      - b. strukturelle: Ich / Habit
    2. Homöostase-Prinzip

- a. Organismus setzt Verhalten in Gang zur Befriedigung unerfüllter Bedürfnisse, ohne Trieb bei beiden kein Verhalten
  - 3. Hedonismus-Doktrin
    - a. Bedürfnisbefriedigung wirkt triebreduzierend
- ii. Unterschiede
  - 1. Freud:
    - a. geschlossenes Energiesystem
    - b. zielgerichtete Triebe
    - c. gebundene Triebenergie beeinflusst andere psychische Prozesse durch ihr Nichtvorhandensein
    - d. Lustgewinn durch Triebreduktion (daher im engsten Sinne keine Triebreduktionstheorie)
    - e. untersucht Menschen
    - f. Methode: klinische Kasuistik
  - 2. Hull
    - a. Organismus als offenes System
    - b. ungerichtete Triebenergie
    - c. mechanisches Modell einer energiebetriebenen Maschine
    - d. Bewusstsein nicht von Interesse
    - e. Spricht nicht von Lustgewinn, nur von Habit, Lustgewinn jedoch Voraussetzung für Habit
    - f. untersucht Tiere
    - g. Methode: experimentelle Forschung
- h. Wann?
  - i.  $\text{Drive \& Habit} > 0$
- i. Warum?
  - i. kein ultimatives Ziel, nur wegen assoziativer Stärke und ungerichteter Triebenergie
- j. Welches?
  - i. bestimmt Habit
- k. Welches erklärt, welches nicht?
  - i. zunächst alles (letzter Rat immer die Ähnlichkeit)
  - ii. über Befunde der kognitiven Dissonanz nachdenken (hat Frensch auch noch nicht gemacht)

## 5. Kognitive Dissonanz (Festinger 1957)

- a. Streben nach Kongruenz in der kognitiven Repräsentation der Umwelt und der eigenen Person
- b. Augenmerk auf
  - i. Beziehungen zw. Kognitionen
  - ii. motivationale Wirkungen des Kongruenz-Strebens bei Widersprüchen
- c. Verhältnis von dissonanten und konsonanten Kognitionen und deren jeweiligen Wichtigkeiten (also nicht nur Mengenverhältnis) bestimmt Verhalten
  - i.  $(\text{dissonante K.} \times \text{Wichtigkeit}) / (\text{konsonante K.} \times \text{Wichtigkeit})$
- d. Möglichkeiten der Dissonanzreduzierung
  - i. Änderung eines / mehrerer Elemente
  - ii. Hinzufügen neuer Elemente
  - iii. Verminderung der Wichtigkeit einzelner
- e. auch Einfluss auf automatisches Verhalten

## 6. Lewin: Feldtheorie & Valenz

### a. Überblick

- i. Wichtigste Konstrukte:
  1. Spannung, Valenz, Potenz
  2. Umwelt, psychologische Distanz
  3. Kraft, überlappende Felder
- ii. Empirischer Fokus:
  1. Erinnerung und Wiederaufnahme von Handlungen
  2. Ersatzhandlungen
  3. Wahl des Anspruchsniveaus
  4. Konflikt
- iii. Geltungsbereich:
  1. Frustration, Regression, Schwachsinn
- iv. mechanistisch oder kognitiv?
  1. gemischt
- v. grundlegendes Verhaltensprinzip:
  1. Spannungsreduktion
- vi. Homöostase?
  1. ja
- vii. Messung individueller Unterschiede:
  1. keine Messung, nur Erklärungen

### b. Grundannahmen

- i. Verhalten als Funktion von Person und *wahrgenommener* Umwelt
  1. bestimmt durch Interaktion von Zielen und Handlungsmöglichkeiten

### c. Personenmodell

- i. Bedürfnisse = Intentionen = Ziele (Unterschied Hull, Gemeinsamkeit Freud)
  1. verursachen Spannung (ähnlich Freud / Hull)
  2. bestimmen dadurch Verhalten
  3. in bestimmter Struktur angeordnet
    - a. Innerpersonaler Bereich
      - i. Nachbarschaften nach Ähnlichkeit
      - ii. Mitte = Ich-Nähe (persönliche Bedeutsamkeit)
      - iii. unterschiedliche Wanddicken
        1. Wenn Wände zu stark sind, diffundieren die Ziele zueinander und ein neues Ziel mit entsprechend anderem Verhalten entsteht
      - iv. Änderung der Struktur mit Alter
        1. älter -> mehr Ziele, undurchlässigere Wände
    - b. sensomotorische Grenzzone zu Umwelt
      - i. Wahrnehmungs- und Exekutivfunktionen
      - ii. Ziele wirken auf die Grenzwall, dann Verhalten

### ii. Spannung

1. System strebt immer nach Spannungsausgleich (Hedonismus & Homöostase!)

### d. Umweltmodell

- i. Handlungsmöglichkeiten
  1. Grenzen stehen für gesetzliche, moralische etc. Grenzen (Bezug Freuds Überich!)

### e. Interaktion der Modelle

- i. Valenzen im Umweltmodell bestimmt durch aktivierte Ziele im Personenmodell, andersherum nicht möglich! (Bezug Freuds Objekt eines Triebs, welches für Kathexis sorgt)
- ii. Stärke der Valenz bestimmt durch
  1. Bedürfnisintensität
  2. Eigenschaften des Objekts hinsichtlich Bedürfnissen
- iii. Kraftfeld um Objekt mit Valenz (Bezug Freuds Kathexis)

1. Stärke bestimmt durch
    - a. Valenz (Bedürfnisintensität und Eigenschaften d. Objekts)
    - b. Bedürfnisintensität
    - c. *psychologische* Distanz (Unterschied Hull: Räumliche Distanz)
      - i. je kleiner diese, desto größer die Kraft!
      - ii. in verschiedener bis keiner Beziehung zur räumlichen Distanz
  2. im Feld der Kräfte handelt die Person
- f. **resultierende Valenz bei Wahl des Anspruchsniveaus**
- i. Kräfte
    1. Misserfolg - neg. Valenz
    2. Erfolg - pos. Valenz
      - a. für jede Option ein Annäherungs-Vermeidungskonflikt
      - b. Optimierungskriterium: Differenz der Kräfte so groß wie möglich (= resultierende Valenz)
  - ii.  $Kraft = (V_{a_e} \times P_{o_e}) - (V_{a_m} \times P_{o_m})$ , also bestimmt durch
    1. Valenz (Wert) und Potenz (Erwartung) für jeweils Misserfolgs und Erfolgsfall
      - a. Valenz unabhängig von Potenz - Wert und Erwartung unabhängig voneinander! (Unterschied Atkinson)
      - b. optimale Summe wird gewählt
- g. Vergleich zu Hull
- i. Hulls Trieb = Lewins Spannung, diese ist jedoch zielgerichtet
  - ii. Hulls Anreiz = Lewins Eigenschaften des Objekts, die er jedoch an die vorhandene Spannung bindet
  - iii. Hulls Habit hat Analogie zu Lewins psychologischer Distanz - beide richtungsbestimmend
  - iv. Lewin kann schwerer Vorhersagen treffen
- h. Vergleich zu Freud
- i. Freud: Treibbefriedigung im Traum
  - ii. Lewin (Marlow): subjektives Gefühl, Handlung erledigt zu haben, Grundlage des Zeigarnik-Effekts
  - iii. Lewin ahistorisch (Kräfte wirken in Gegenwart - Grund unwichtig), Freud historisch
- i. Zeigarnik-Effekt**
- i. unerledigte Handlungen im Verhältnis 2:1 besser erinnert als erledigte
  - ii. erklärt über Kräftefeld, das auch auf kognitiver Ebene wirkt und somit Nachdenken über Ziel bewirkt)
  - iii. wird nicht immer repliziert
- j. Wann?
- i. aktiviertes Ziel & gegebene Handlungsmöglichkeiten
- k. Warum?
- i. Spannung abbauen, die durch Bedürfnis entsteht (Wie Hull & Freud, Unterschiede nur in Art der "Spannung")
- l. Welches?
- i. Jenes, dessen Objekt das stärkste Kraftfeld (Valenz aus Bedürfnisintensität und Objekteigenschaften (sowie Potenz) hat
  - ii. dabei sind Vorhersagen nicht möglich, da
    1. Handlungsmöglichkeiten unbekannt
    2. Kräftefelder & deren Stärke unbekannt
- m. Was kann erklärt werden, was nicht?
- i. Verhalten ohne Bedürfnis
    1. John Wards: Weg zum Flur..., extrinsische Motivationsquellen

## 7. Atkinson: Risikowahl / Leistungsmotivation

### a. Überblick

- i. Wichtigste Konstrukte:
  1. Motiv (feste Persönlichkeitseigenschaft), Erwartung, Anreiz, emotionale Antizipation, Verhaltenstendenz
- ii. Empirischer Fokus:
  1. Anspruchsniveau und Ausdauer
- iii. Geltungsbereich:
  1. Koalitionsbildung, Ökonomie, Leistungsbedürfnis
- iv. mechanistisch oder kognitiv?
  1. gemischt, eher kognitiv
- v. grundlegendes Verhaltensprinzip:
  1. Maximierung positiver, Reduktion negativer Emotionen
- vi. Homöostase?
  1. nein
- vii. Messung individueller Unterschiede:
  1. TAT & TAQ

### b. Kriterien einer rationalen Entscheidung in E-W-Theorien

- i. alle Alternativen bekannt
- ii. Optimierung nach bestimmten Kriterien, die unterschiedlicher Natur sein können, dabei immer Optimierung Erwartung / Wert

### c. Weiterentwicklung / Veränderung Lewin

- i. Anreiz statt Valenz (= Wert)
- ii. subjektive Wahrscheinlichkeit statt Potenz (= Erwartung)
- iii. (mathematische Abhängigkeiten und Vereinfachung)
  1. subjektive Wahrscheinlichkeiten E/M ergänzen sich zu 1
  2. Wert und Erwartung antiproportional
- iv. Personenvariablen! (Unterschied Lewin! Freud erkennt diese auch an, wenn auch in ganz anderer Form, Hull natürlich nicht)
  1. Erfolgsstreben
  2. Misserfolgsvermeidungsmotiv
    - a. beide stabil und unabhängig voneinander

### d. Ergebnis: $T_r = (M_e \times W_e \times A_e) + (M_m \times W_m \times A_m)$

- i.  $T_r$  = resultierenden Tendenz
- ii. jeweils Motivation, Wahrscheinlichkeit und Anreiz für Erfolgs- und Misserfall - feste Persönlichkeitseigenschaften x Erwartung x Wert

### e. Nach Kürzen: $T_r = (M_e - M_m) [W_e \times (1 - W_e)]$

- i. Einfluss: Erfolgsmotivation, Misserfolgsmotivation, subj. Erfolgswahrscheinlichkeit
- ii. Erfolgsmotivation und Misserfolgsmotivation konstanten der Persönlichkeit, die durch Tests festgelegt werden können!
- iii. Nur noch von *subjektiver* Erfolgswahrscheinlichkeit abhängig
  1. da diese sich invers zu Misserfolgswahrscheinlichkeit und Wert verhält
  2. (sofern feste Persönlichkeitsvariablen bekannt)

### f. Bestimmung der Personenvariablen

- i. Erfolgsstreben
  1. TAT-Verfahren
    - a. projektiv, Bilder von sozialen Situationen, geringe Retest-Reliabilität
- ii. Misserfolgsvermeidung
  1. Fragebogen TAQ

### g. Vorhersagen

- i. Wahl der Aufgabenschwere

1. Mathematisch hergeleitet: Wenn  $M_e < M_m$ , dann  $T_r$  negativ, somit bei geringerer Erfolgswahrscheinlichkeit absolut gesehen höhere Werte (vice versa)
  2. Misserfolgsorientiert: extrem leicht oder schwer
  3. Erfolgsmotivierte: Mittelschwer
  4. Problem: Vorhersagen für Misserfolgsmotivierte treffen nicht zu
    - a. Alternativerklärung über maximalen Informationsgewinn über die eigene Leistung bei mittlerer Schwere
- h. Erweiterung der Theorie
- i. Zusätzliche Komponente  $T_a$ 
    1. undefiniert: Einflüsse wie Vorbilder etc.
    2. macht Theorie unklarer und Vorhersagen schwerer
    3. erzwungen dadurch, dass Vorhersagen für misserfolgsmotivierte nicht zutreffen
  - i. Wann?
    - i. Möglichkeit Stolz zu erfahren
  - j. Warum?
    - i. Stolzmaximierung
  - k. Welches?
    - i. optimale subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit

## 8. Rotter

- a. Überblick
- i. Wichtigste Konstrukte:
    1. Erwartung, generalisierte Erwartungen, Wert, Locus of control
  - ii. Empirischer Fokus:
    1. Erwartungsänderung und -generalisierung, Informationssuche und -nutzung
  - iii. Geltungsbereich:
    1. asoziales Verhalten, Befriedigungsaufschub
  - iv. mechanistisch oder kognitiv?
    1. gemischt
  - v. grundlegendes Verhaltensprinzip:
    1. Bedürfnisbefriedigung
  - vi. Homöostase?
    1. nein
  - vii. Messung individueller Unterschiede:
    1. I-E-Skala
- b. nur eine statt 2 Variablen werden optimiert: Nur Stolz im Erfolgsfall
- c. **Motivationales Modell:**  $VP_{x,s1,Va} = f(E_{x,Vas1} \ \& \ VW_{a,s1})$
- i. Erwartung, dass Verstärkung folgt
  - ii. Wert dieser Erwartung
- d. **Begrifflichkeiten**
- i. Verhaltenspotential
    1. Wahrscheinlichkeit eines Verhaltens, das sich auf bestimmte Verstärkung bezieht, in bestimmter Situation aufzutreten
  - ii. Erwartung
    1. vermutete Wahrscheinlichkeit dass Verhalten in Situation zu Verstärkung führt (= Potenz Lewin (auch ohne Einfluss auf Wert), ähnlich Atkinsons subjektiver Wahrscheinlichkeit, die aber mathematisch mit Wert verbunden ist)
    2. muss nicht mit objektiver Wahrscheinlichkeit übereinstimmen!
    3. denn Erwartung ist erlernt: (Lewin & Atkinson machen keine Aussage, wie sich Erwartung betimmt)
      - a. ähnliche und gleiche Situationen
      - b. generalisierte Erfahrungen in anderen Situationen
        - i. generelle Erfolgswahrscheinlichkeit

- ii. internale / externale Auffassung LOC
- iii. Verstärkungswert
  - 1. Grad mit dem der eine einem anderen Verstärker vorgezogen würde (bei gleicher Auftrittswahrscheinlichkeit)
  - 2. abhängig von Bedürfniszustand!
  - 3. -> 6 Bedürfniskategorien
- e. Locus of control
  - i. Auffassung über Sitz der Kontrolle
    - 1. intern
    - 2. extern
  - ii. Erfasst in I-E-Skala
    - 1. 29 Fragen
    - 2. 6 Bedürfniskategorien nach Rotter (Unterschied Freud: 2, Unterschied Freud, Hull etc: Bedürfnisse erlernt, daher kein ultimatives Verhaltensziel
      - a. Anerkennung & Status
      - b. Dominanz
      - c. Unabhängigkeit
      - d. Schutz
      - e. Liebe & Zuneigung
      - f. physisches Wohlbefinden
    - 3. Validität nie untersucht
- f. Soziale Lerntheorie!
  - i. Erwartung und Wert nicht immer unabhängig
    - 1. indirekt: beide von dritter Variable beeinflusst
    - 2. direkt: schwierige Ziele haben hohen Wert (wie bei L&A)
      - a. deviantes Verhalten & psych. Schaden
        - i. Klauen, Abwehrstrategien
      - b. Gegenstrategie
        - i. Erwartung erhöhen oder Wert senken
- g. Wann?
  - i. Kein ultimativer Handlungsgrund genannt - Bedürfnisse erlernt
- h. Welches
  - i. Kein ultimatives Handlungsziel genannt
- i. Welche erklärbar?
  - i. alle Situationen, in denen man Wahl hat
- j. Freier Wille?
  - i. nicht definitiv zu beantworten, also Prüfungsfrage! Verstärkungswert von erlernten Bedürfnissen, Erwartung von erlernten Erfahrungen abhängig

## 9. Kelly: persönliche Konstrukte

- a. Ziel: Kontrolle der Umwelt
- b. Verhalten basiert auf Umweltverständnis, dieses anhand Konstrukten
- c. Konstrukte
  - i. dichotom
  - ii. bestimmter Bereich, für den Konstrukt gilt
  - iii. Erfahrung formt und ändert Konstrukte
  - iv. individuell für jeden unterschiedlich
  - v. Hypothesenbildung und -prüfung: Vorgehen bei der Einordnung wissenschaftlich
- d. somit: keine absolute Bedeutung einer Situation (vermutlicher Gegensatz Hull)
- e. Rep-Test zur Erfassung der Konstrukte
  - i. Dimension finden, die 1 von 2 anderen Personen unterscheidet
  - ii. Ergebnis in der Regel 10-15 Konstrukte, nur 25% Überlappung
- f. keine Rolle der Emotionen? (Unterschied Attributionstheorien, Gemeinsamkeit Hull)

- i. keine funktionale Rolle bei Verhaltensklärung
  - ii. Begleiterscheinung
  - iii. Negative Emotionen entstehen, wenn Einordnung in Konstrukte nicht gelingt
- g. Besonderheiten
  - i. keine Formel
  - ii. einzige Aussage: Verhalten basiert auf Umweltverständnis anhand Konstrukten
  - iii. Keine Vorhersagen möglich: Wann, Welches...
- h. Warum?
  - i. ultimatives Ziel der Umweltkontrolle, jedoch keinerlei Vorhersagen möglich
- i. Was kann erklärt werden, was nicht?
  - i. Zugang immer über Kontrolle der Situation - so kann auch emotionales Verhalten erklärt werden, obwohl Emotionen ja keine Rolle spielen
- j. Freier Wille?
  - i. Beide Annahmen mit Theorie konsistent, denn diese sagt nichts über Verhaltensgenerierung aus

## 10. Attributionstheorien

- a. Überblick
  - i. Wichtigste Konstrukte:
    - 1. Ursachenfaktor, kausale Schemata, Kausaldimensionen, Erwartung, Emotion
  - ii. Empirischer Fokus:
    - 1. Kausalinferenzen, Erwartungsänderungen, emotionale Reaktionen, interpersonelle Bewertung
  - iii. Geltungsbereich:
    - 1. Dissonanzphänomene, Aberglaube, Hilfeleistung, Entscheidung bei Bewährungskommissionen, Depression
  - iv. mechanistisch oder kognitiv?
    - 1. kognitiv
  - v. grundlegendes Verhaltensprinzip:
    - 1. Informationsgewinn
  - vi. Homöostase?
    - 1. nein
  - vii. Messung individueller Unterschiede:
    - 1. keine
- b. Definition rationale Entscheidung
  - i. aufgrund Umweltverständnis getroffen (Unterschied zu E-W-Theorien in der Auffassung über Denker-Metapher)
- c. Generell
  - i. Streben nach Kontrolle über Umwelt anhand Umweltverständnis
  - ii. Ablauf
    - 1. Suche nach Ursache -> Emotion -> beeinflusst Handeln
  - iii. Umweltverständnis
    - 1. beeinflusst Handeln (weil es aus Kausalattributionen besteht, die Emotionen beeinflussen, die Verhalten beeinflussen)
    - 2. gebildet anhand Kausalattributionen (vs. Kelly: indiv. Konstrukte)
      - a. Mensch kann gar nicht anders, als diese zu bilden, relevant für:
        - i. Wahrnehmung
        - ii. Vorhersage
          - 1. -> beide von evolutionärem Vorteil
- d. Kausalattributionen
  - i. Dimensionen, anhand derer Attributionen kategorisiert werden können
    - 1. Lokation
    - 2. Stabilität
    - 3. Kontrollierbarkeit

- ii. Mechanismen der Bildung von Kausalattributionen (nach Kelley)
  - 1. Lokation anhand Variation der Umwelt:
    - a. Konsens mehrerer Personen über eine Entität
    - b. Konsistenz einer Person über gleiche Entität
    - c. Distinktivens: Unterschiede in einer Person über mehrere Entitäten
      - i. Bsp.
        - 1. hoch, hoch, hoch -> Entitätsattribution
        - 2. hoch, niedrig, niedrig -> Personenattribution
        - 3. niedrig, niedrig, hoch -> Situationsattribution
    - d. Allerdings: Diese Informationen selten verfügbar
  - 2. Lokation anhand Aufmerksamkeitsfokus
    - a. Fokus der Aufmerksamkeit als Ursache interpretiert
      - i. Handelnder attribuiert auf Situation
      - ii. Beobachter attribuiert auf Handelnde
  - 3. Anzahl der Ursachen anhand kausaler Schemata (erlernt aus früheren Situationen)
    - a. ungewöhnliche Ereignisse: mehrere
    - b. typische Ereignisse: eine Ursache
- iii. Emotionale Wirkung der Kausalattributionen nach Weiner
  - 1. Lokation -> Emotionen auf selbst
  - 2. Stabilität -> Erwartungshaltung (Unterschied Rotter: LOC)
  - 3. Kontrollierbarkeit -> Emotionen auf andere

## 11. Empirie

### a. Freud

- i. Testung der Katharsis-Idee
  - 1. Anforderung: Film schauen, Verhalten danach
  - 2. Variation: Aggression in Film, Belohnung / Strafe dafür
  - 3. Ergebnis: Aggressive Filme fördern aggressives Verhalten
  - 4. Interpretation: Katharsis scheint nicht stattzufinden

### b. Ethologie

- i. Film: Ente führt Handlung zu Ende aus, obwohl Objekt entfernt

### c. Soziobiologie

- i. beziehen sich auf die Antworten im Fragebogen!
- ii. Altruismus
  - 1. Nicht eigenes Überleben sondern das des Genpools ist entscheidend
  - 2. Bei nichtverwandten: reziproker Altruismus: Gruppe mit Altruismus-Veranlagung hat als Gruppe höhere Überlebenschancen
- iii. Reproduktionsverhalten
  - 1. Frauen sicheren, älteren Partner
  - 2. Männer jüngeren Partner
- iv. Emotionen
  - 1. Trauer abhängig von "Investition" in Verstorbenen
- v. Antisoziales Verhalten
  - 1. Männer versuchen Genpool ohne eigene Kosten zu verbreiten: viele Alleinerziehende Mütter
  - 2. Stiefkinder kosten, ohne Genpool auszuweiten

## d. Hull

### i. multiplikatorische Verknüpfung D / H

#### 1. Grundgedanke:

- a. logischerweise im Experiment Variation von sowohl D als auch H
- b. Ergebnis: Matrix aus Deprivationsstärke und Lernwiederholungen
- c. in grafischer Darstellung sprechen parallele Geraden (x: Habit, y: Motivation, Geraden unterschieden nach Deprivationsstärke) für additiven, nichtparallele für multiplikativen Zusammenhang

#### 2. Perin 1942: Mult. Zusammenhang

- a. Anforderung: Ratten lernen durch Tastendruck an Futter zu kommen (op. K.), nach abgeschlossener Lernphase Löschung:
  - i. UV: Häufigkeit der Belohnung (Habit) in Lernphase, Deprivationszeit (Drive) in Lösungsphase
  - ii. AV: Häufigkeit des Verhaltens (E) in Lösungsphase (= Lösungsresistenz)
- b. Ergebnis: 2 Kurven der Verhaltenshäufigkeitskurven in Abhängigkeit von Habitstärke, unterschieden nach verschiedenen Deprivationsgruppen sind nicht parallel, größeres D oder H erhöht immer Verhaltensstärke
- c. Interpretation: multiplikatorischer Zusammenhang, sowohl D als auch H beeinflussen Verhaltensstärke

#### 3. Newman 1955: Mult. Zusammenhang

- a. Überlegung:
  - i.  $?V = (H \times D_h) - (H \times D_n)$ 
    1.  $D_n = \text{niedrig}, D_h = \text{hoch}$
  - ii. also:  $?V = H (D_h - D_n)$
  - iii. Vorhersage: mit kleinerem H geringeres Verhältnis  $?V/V$  also geringer Abstand der Geraden
- b. Anforderung: Ratten lernen in Kreis hinein zu laufen um Futter zu erhalten, alle Ratten gleich belohnt, nach Lernphase Löschung:
  - i. UV: Deprivationszeit (Drive), Ähnlichkeit der Kreise (Kreis mit untersch. Durchmesser (Habit))
  - ii. AV: Häufigkeit des Verhaltens (E)
- c. Ergebnis: keine parallelen Geraden, wenn E in Abhängigkeit von Ähnlichkeit der Kreise abgetragen wird, Vorhersage über  $?V/V$  trifft zu
- d. Interpretation: multiplikatorischer Zusammenhang

### ii. Webb 1949: Substituierbarkeit der Triebe (Ungerichtetheit)

1. Anforderung: operantes Konditionieren einer einfachen Reaktion unter Nahrungsdeprivation, Verstärker Futter, danach Lösungsphase:
  - a. UV: verschiedene Grade der Wasser- oder Hungerdeprivation
  - b. AV: Häufigkeit des Tastendruck (Lösungsresistenz)
2. Ergebnis:
  - a. Auch durstige Ratte drückt Knopf
  - b. wenn Durst steigt, drückt sie ihn öfter
    - i. allerdings nur halb so oft wie hungrige - dies ignoriert, da
      1. nicht immer so aufgetreten
      2. 12 Std. Durst mit 12 Std. Hunger vergleichbar? - Zuwachsrates der Triebe in der Zeit nicht bekannt
3. Interpretation: Triebenergie ist ungerichtet
4. Kritik: Durst & Hunger korrelieren!

- iii. **Meryman 1952: Addition der Triebe (Ungerichtetheit)**
  - 1. Anforderung: Hungrige Ratten mit lautem Ton erschreckt
    - a. UV: vorangegangene Furchtkonditionierung, Deprivationszeit
    - b. AV: Intensität des Schreckverhaltens
  - 2. Ergebnis: mehr Schreckverhalten, wenn Hunger und Angst maximal
  - 3. Interpretation: Drive Hunger Verstärkt Schreckverhalten E
- iv. **Miller: erworbene Triebe - Angst in shuttle box**
  - 1. Material: geteilter Käfig, schwarze und weiße Seite, getrennt durch Tür
  - 2. Anforderung
    - a. Phase 1: Prüfung auf Bevorzugung einer Kammer
    - b. Phase 2: offene Tür, 10 x Schock in weißer Kammer, nach Flucht schließen der Tür
      - i. Ergebnis: Flucht
    - c. Phase 3: 5 Nicht-Schock-Versuche in weißer Kammer, bei Annäherung an Tür wird diese geöffnet
      - i. Ergebnis: Flucht
  - 3. Interpretation
    - a. Nach Hulls ursprünglicher Auffassung tritt hier Verhalten ohne Drive auf.
    - b. führt zur Einführung "erlernter Triebe" mit folgenden Eigenschaften:
      - i. ausgelöst durch Umgebung
      - ii. Umgebung bestimmt zusätzlich wie immer den Habit
- v. **Crespi 1942: Anreiz**
  - 1. Anforderung: Ratten laufen zur Belohnung
    - a. UV: Anreizmenge Futterpellets (256, 16, 1) nach Lernphase Wechsel (256 -> 16, 1 -> 16)
    - b. AV: Zeit, also Laufgeschwindigkeit
  - 2. Ergebnis:
    - a. bekannter Anreizeinfluss auf Lernen
    - b. Kontrasteffekt nach Wechsel: 1er-Ratten schneller, 265er-Ratten langsam
  - 3. Interpretation: Anreizeinfluss, denn Wechsel findet sehr plötzlich statt und kann daher weder auf Drive noch auf Habit zurückgeführt werden
  - 4. Anmerkung: Durch den Anreiz bewegt sich Hull in Richtung Erwartung-x-Wert-Theorie: Habit, Anreiz, Drive...
- vi. **Spence & Taylor: D, H und Zusammenhang**
  - 1. Anforderung: Ton, Luftstoß auf Auge, Lidschlag
    - a. UV: Anzahl der Paarungen Ton / Luftstoß (Habit), Stärke des Luftstoßes
    - b. AV: Stärke des Lidschlagreflexes (Häufigkeit)
  - 2. Ergebnis: bei größter Konsistenz und größter Stärke schnellste und häufigste Reaktion
  - 3. Interpretation: Paarungen als Habit, Luftstoßstärke als Trieb beeinflussen beide Lerngeschwindigkeit und Verhaltensstärke - multiplikativer Zusammenhang
- vii. **Spence und Taylor: Triebniveau**
  - 1. Anforderung: "Manifest Anxiety Scale"- Fragebogen, dann Luftstoß -> Lidschlag
    - a. UV: Luftdruck, Anxiety-Rating anhand MAS
    - b. AV: Stärke des Lidschlagreflexes (Häufigkeit)
  - 2. Ergebnis
    - a. Einfluss des Luftdrucks auf Verhaltensstärke



- a. UV: Grad der Fertigstellung zum Unterbrechungszeitpunkt
  - b. AV: Knopfdruckstärke
- 3. Ergebnis: Knopfdruckstärke höher, je näher dem Ziel
- 4. Interpretation: Frustration mit Drive-Eigenschaften wirkt auf Verhaltensstärke Drücken, Beleg für Frustration durch Unterbrechen, Beleg für Frustrationsstärke ~ Zielnähe
- xi. **Amsel & Rousel: Beleg ihrer Theorie (Ausbleibende B.)**
  - 1. Anforderung: Ratte, an 2 Punkten in Runway Futterpillen, 28 Tage lang gelernt, bis stabile Zeiten
  - 2. Testphase: keine Belohnung mehr an Goal 1
  - 3. Ergebnis: Schnelleres Laufen zu Goal 2
  - 4. Interpretation: Frustration mit Drive-Eigenschaften wirkt auf Verhaltensstärke Laufen

## e. Kognitive Dissonanz

- i. **Brehn 1956: Nachentscheidungseffekte**
  - 1. Anforderung: Einschätzen der Attraktivität von Industrieprodukten, Wahl zwischen 2 Produkten als Dank, dann erneutes Einschätzen der Attraktivität
    - a. UV: gleich (hohe D.) / ungleich (niedrige D.) attraktiv geschätzte Produkte
    - b. AV: Rating im 2. Durchlauf
  - 2. Ergebnis: Gewähltes im 2. Durchlauf attraktiver geschätzt / nicht gewähltes reduziert
  - 3. Interpretation: Dissonanzverringering durch Änderung der Wichtigkeit von zur Handlung dissonanten Kognitionen
- ii. **Festinger & Calsmith 1959: ungewollte Einwilligung - Paradigma der unzureichenden Rechtfertigung**
  - 1. Anforderung: langweiliges Experiment, Belohnung für das Anlügen nachfolgender Teilnehmer, das Experiment sei spannend, dann Einschätzung des Experiments
    - a. UV: 1\$ oder 20\$ für Lügen (hohe/niedrige D.)
    - b. AV: Ergebnis bei Einschätzung des Experiment
  - 2. Ergebnis: 1\$-Gruppe schätzt höher ein
  - 3. Interpretation: 1\$-Gruppe muss Dissonanz zwischen Aussage und Meinung reduzieren aufgrund zu geringer Rechtfertigung - 20\$-Gruppe hat genug Rechtfertigung
- iii. **Grinker 1967: k. D. bei automatisiertem Verhalten**
  - 1. Anforderung: 20 schwache Luftstöße mit Tonsignal, Ankündigung, Druck würde nun größer, obwohl dies nicht der Fall ist
    - a. UV: Begründung fürs Weitermachen
      - i. keine Nachfrage (sehr hohe D.)
      - ii. schwache Rechtfertigungsgründe (hohe D.)
      - iii. starke Rechtfertigungsgründe (geringe D.)
    - b. AV: mittlere Zunahme der Stärke der Lidschlagreaktion
  - 2. Ergebnis
    - a. bei sehr hoher D. stärkste Zunahme
  - 3. Interpretation
    - a. Dissonanzreduktion durch Änderung der Kognitionen bezüglich der Aversivität des Luftstoßes: Furchtreaktion wird verringert

## f. Lewin

### i. Erklärung Hull'scher Befunde

1. Annäherungs-Vermeidungskonflikt
  - a. über Kräftefelder mit dem Nachteil, dass schlechter Vorhersagen getroffen werden können
2. Konfliktverhalten
  - a. Vorhersagen
    - i. Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt
      1. instabil: schnell durch zufällige Nähe gelöst
    - ii. Vermeidungs-Vermeidungs-Konflikt
      1. stabil: Beide Kraftfelder stoßen ab
    - iii. Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt
      1. stabil: Beide Kraftfelder von gleichem Ort aus
  - b. Arkoff 1957: Konflikttypen nach Lewin
    - i. Fragebogen mit A-A, A-V, V-V-Konflikten
      1. UV: Konfliktart
      2. AV: Zeit zur Entscheidungsfindung
    - ii. Ergebnis: Längste Zeit für Vermeidungs-Vermeidungskonflikt, Empfindung als schwierigster

### ii. Nachwirkung unerledigter Handlungen: Zeigarnik-Effekt

1. Anforderung: 16 - 20 Rätselaufgaben
  - a. UV: erledigte vs. unerledigte Aufgaben
  - b. AV: Erinnerungsleistung
2. Ergebnis: Unerledigte besser erinnert
  - a. Verhältnis 2:1 - Zeigarnik-Effekt
3. Interpretation: Nachdenken über das Ziel fördert die Erinnerung daran

### iii. Zeigarnik-Untersuchungen

1. Z-Quotient sinkt mit Zeit
2. niedriger für müde und emotional erregte Personen (Trennwanddurchlässigkeit)
3. subjektives Gefühl des Erledigthabens zählt -

### iv. Wiederaufnahme unerledigter Handlungen

1. Anforderung: Rätselaufgaben, Unterbrechung, VL verlässt Raum
  - a. VPn arbeiten unerlaubt weiter
2. Variation / Wodurch beeinflusst?
  - a. klar definierter Zielzustand
  - b. Nähe zu Ziel (über Bearbeitungszeit)
  - c. Dauer der Unterbrechung, Möglichkeit zu Wiederaufnahme
  - d. Einstellung und Charakter

## g. Atkinson (sagt Wahl der Aufgabenschwere voraus)

### i. Moulton 1965: Feedbackeinfluss auf Wahl 2. Aufgabe

1. Anforderung: Anagrammaufgabe, deren Lösung nicht kontrollierbar ist - 3 Schwierigkeitsgrade (prozentuale Erfolgswahrscheinlichkeit), Beginn mit mittlerer, dann Feedback, dann freie Wahl
  - a. UV: pos./neg. Feedback, Erfolgsmotivierte vs. Misserfolgsmotivierte (in Atkinsons Experimenten immer variiert!)
  - b. AV: Wahl der 2. Aufgabe - 3 Schwierigkeitsgrade
2. Ergebnis / Interpretation
  - a. richtiges Feedback erhöht subj. E-Wahrsch.: für Aufgaben: 25% nun 35%, 75% nun 85%
    - i. Erfolgsmotivierte: 35, weil näher an 50%
    - ii. Misserfolgsmotivierte: 85 weil näher an Rand

- b. falsches Feedback senkt subj. E-Wahrsch: 25% nun 15%, 75 nun 65%
      - i. Erfolgsmotivierte: 65, weil näher an 50
      - ii. Misserfolgsmotivierte: 15, weil näher an Rand
  - 3. Begründung bei Atkinson immer über
    - a.  $T_r = (M_e - M_m) \times (W_e \times (1 - W_e))$
    - b. wenn  $M_m > M_e$ , dann Ergebnis negative und für kleinere  $W_e$  näher an 0, also größer
- ii. Feather 1961: Einfluss der Erfolgswahrscheinlichkeit auf Ausdauer
  - 1. Anforderung: Unmögliche Aufgabe - Nachzeichnen komplexer Figuren
    - a. UV: 5% vs. 70% angebliche Lösungswahrscheinlichkeit
    - b. AV: Anzahl der Neuversuche bis Aufgabe, keine Zeitbeschränkung
  - 2. Vorhersagen = Ergebnisse, Interpretation:
    - a. Erfolgsmotivierte bei 70% länger als bei 5% (näher an Mitte)
    - b. Misserfolgsmotivierte bei 5% länger als bei 70% (näher an Rand)
- iii. Atkinson & Litwin 1960: Grenze des Einflusses der Misserfolgsmotivation
  - 1. Anforderung: Ring auf Pflöck werfen, freie Wahl der Entfernung (Indikator für vermutete Schwierigkeit)
  - 2. Erwartung
    - a. UV: TAT & TAQ-Werte
    - b. AV: Wahl der Entfernung
  - 3. Ergebnis
    - a. Vorhersagen für Misserfolgsmotivierte ("wählen extreme") treffen nicht zu, zwingt zur Erweiterung der Theorie um den Faktor  $T_a$
- iv. Trope & Brickmann 1970 (Alternativerklärung Informationsgewinn bei Aufgabenwahl)
  - 1. Anforderung: Wahl einer Aufgabe
    - a. UV:
      - i. gute lösen 52%, schlechte 48% versus
      - ii. gute 90%, schlechte 60%
    - b. AV: gewählte Aufgabe
  - 2. Ergebnis: Aufgabe mit größerer Spanne ermöglicht genauere Diagnose, wird daher gewählt

## h. Rotter

- i. Crandall 1955: generalisierte Erfahrungen
  - 1. Anforderung:
    - a. Erfassung dreier subjektiver Erwartungen anhand Bildern, zu denen Geschichte erzählt werden soll
      - i. körperliche Tüchtigkeit
      - ii. akademisch Tüchtigkeit
      - iii. Liebe und Zuneigung vom anderen Geschlecht
    - b. Geschicklichkeitsaufgabe
    - c. Erneute Erfassung der Variablen
  - 2. Variation:
    - a. UV: harsche Kritik nach Geschicklichkeitsaufgabe
    - b. AV: Erneute Erfassung der Variablen
  - 3. Ergebnis: Alle Erwartungswerte verändern sich
  - 4. Interpretation: Generalisierte Erwartungen
- ii. Phares 1976: Locus of control
  - 1. Vorhersage nach Rotter: Bei Externalen bewirken Erfolg/Misserfolg keine Veränderung der Erwartungen

2. Anforderung: lange Anagramme, bei denen Erfolg nicht kontrolliert werden kann, danach **Messung der Erwartung anhand Spielmarken**, die auf nächsten Durchlauf gesetzt werden
  3. UV:
    - a. **Ergebnis von Vp / Zufall abhängig**
    - b. Rückmeldung Erfolg / Misserfolg
  4. AV: Anzahl der nachher gesetzten Spielmarken
  5. Ergebnis
    - a. Erfolgserwartung abhängig von internaler / externaler Beschreibung - Vorsicht! Internal / External wurde nicht an den Personen gemessen!
- iii. **Validität der I-E-Skala anhand persönlicher Effizienz und Bewältigungsstrategien**
1. **Seemann (& Ewans)**
    - a. Informiertheit über Krankheit
    - b. Informiertheit über Regelungen zur vorzeitigen Entlassung
  2. **Walk & DuCette 1974**
    - a. Internale lernen besser inzidentuell

## i. Kelly

- i. Rep-Test spricht für individuelle Konstrukte, nur 25% interpersonale Überlapung

## j. Attributionstheorien

- i. **Zwang, Ursachen zu attribuieren**
  1. Beispielfilm: Dreiecken und Kreisen werden Ziele etc. zugeordnet
- ii. **Passer 1979: Prüfung der definierten Dimensionen von Ursachen**
  1. Darbietung von Ursachen für ein Ereignis, alle möglichen Kombinationen von Dimensionen
  2. Beurteilung der Ähnlichkeit der Aussagen
  3. Ergebnis: Stabilitätsdimension nicht einmal nötig, widerspricht dem großen Einfluss der Stabilitätsdimension, daher in neueren Experimenten Stabilitätsdimension auch wichtig
- iii. **Weiner & Kukla 1979: Beeinflussung int./ext. Attribution anhand Konsistenz**
  1. Anforderung: unlösbare Aufgabe, x% der VPn lösen diese
    - a. UV: pos. / neg. Feedback - % der VP die angeblich lösen
    - b. AV: Ausmaß internaler Attribution
  2. Ergebnis
    - a. positives Feedback external attribuiert
    - b. negatives Feedback internal attribuiert
- iv. **Duval & Wicklund 1973: Beeinflussung int./ext. Attribution anhand Aufmerksamkeitsfokus**
  1. Anforderung: Situation geschildert, angeben, wer verantwortlich ist
    - a. UV: vor Spiegel sitzend
    - b. AV: Selbst- oder Fremdattribution
  2. Ergebnis & Interpretation: Mehr Selbstattribution wenn vor Spiegel, da im eigenen Fokus der Aufmerksamkeit
- v. **Kun & Weiner 1973: gewöhnliche Ereignisse haben eine, ungewöhnliche mehrere Ursachen**
  1. Anforderung: Situation geschildert, angeben, ob gegebene Ursache ausreicht, oder weitere vermutet wird
  2. UV: gewöhnliches / ungewöhnliches Ereignis
  3. AV: Anzahl vermuteter Ursachen
  4. Ergebnis: unwahrscheinlichere Ereignisse auf mehrere Ursachen zurückgeführt

- vi. **Beeinflussung von Erwartungen: LOC vs. Stabilität - Rotter vs. Weiner**
  1. Rotter: LOC beeinflusst Erwartungen
  2. Weiner: Stabilität beeinflusst Erwartungen
  3. Anforderung: Darstellung von Situationen, alle vier Kombinationen (internal stabil, external stabil...), danach Messung der Erwartung
  4. Ergebnis: Stabilitätsdimension beeinflusst Erwartung, Rotters Befunde mit hoher Korrelation von Stabilität und internaler Attribuierung erklärt

## 12. Im Kopf behalten

- a. Motivation als hypothetisches Konstrukt zur Verhaltensklärung
- b. Erklärungskategorien
  - i. Person
  - ii. Situation
  - iii. Interaktion
- c. Relevante Automaten-Fragen
  - i. Woher die Energie?
  - ii. Wann handelt der Automat wie?
  - iii. interne Mechanismen der Aktionsauslösung
- d. zielgerichtet und nicht-zielgerichtet nicht zu unterscheiden!

## 13. Detailwissen

- a. Diskussion Instinkt
  - i. als Handlung
    1. auslösende Reizbedingungen
    2. ohne Erfahrung, ohne Erlernen, ohne Voraussicht
    3. viele Tiere gleicher Art (Entwicklung und Situation)
    4. feste Abfolge
    5. jede Reaktion als Ausdruck eines inneren Bedürfnisses
      - a. Kritik: unendliche Anzahl der Instinkte
      - b. Daher Instinktbeffriff und -definition langsam von Triebbegriff und -definition abgelöst - Vorteile:
        - i. für Mechanisten gut anwendbar
        - ii. besser empirisch nachweisbar
          1. Bedingungen experimentell kontrollierbar:
  - ii. als Verhaltenstendenz
    1. Ziel fest
    2. Weg frei
  - iii. McDougall integriert
    1. Disposition, die
      - a. Aufmerksamkeit auf bestimmte Dinge
      - b. bestimmte Emotionale Erregung
      - c. bestimmte Art des Verhaltens
      - d. Handlungsimpuls festlegt
    2. Eigenschaften
      - a. angeboren
      - b. energetisierende und steuernde Wirkung (wie erlernte Triebe bei Hull!)
      - c. Erzwingen
        - i. bestimmte Wahrnehmung
        - ii. Emotion
      - iii. Handlungsbereitschaft
  - iv. McDougall später
    1. Neigungen - Aktivitätstendenzen (-> Triebe)

## b. Instinkt vs. Trieb

### i. Instinkt

1. nicht gelerntes, fixes stereotypes Verhaltensmuster, das von allen Mitglieder einer Spezies gezeigt wird, sofern gleicher Entwicklungsstand und Geschlecht
2. häufig Verhaltenssequenzen mit präeterminiertem Ablauf

### ii. Trieb

1. motivationale Tendenz, die aus dem Verhalten erschlossen wird (McDougalls Definition von Instinkt als *prospensity*)
2. Handlungspotentiale, die als nicht gelernte Potentiale oder Bedürfnisse aufgefasst werden
3. Imperative, die ausgeführt, aber nicht erkannt oder benannt werden müssen

#### Grundlagen:

Vorlesung Prof. Frensch SS 05 - HU Berlin  
Weiner, B. (1992) Motivationspsychologie. Weinheim: Psychologieverlagsunion

#### Fragen, Anregungen, Kommentare:

Linus Neumann  
neumannl at student.hu-berlin.de