

# LERNZETTEL MOTIVATION

admin

[FIRMENNAME] [Firmenadresse]

# EINFÜHRUNG

## WAS IST MOTIVATION?

- Duden: „Im psychologischen Sinne die aus beobachtbarem Verhalten erschlossene Handlungsbereitschaft, ein Bedürfnis zu befriedigen (z.B. Hunger oder Durst) oder ein Ziel, das der Organismus anstrebt, zu erreichen.“
- Mook (1987, Motivation): „Das Studium der Motivation beinhaltet die Suche nach Prinzipien, die uns verstehen helfen, warum Menschen und Tiere Handlungen ... wählen, beginnen und aufrecht erhalten.“
- Schneider & Schmalz (2000, Motivation): „Motivation ist ein prozesshaftes Geschehen, in dem Handlungsziele herausgebildet und das Verhalten und Erleben auf die Ziele ausgerichtet werden.“

## MOTIVIERTES VERHALTEN

- Zielgerichtet, willentlich/absichtlich (Handlungen)
  - Allerdings: nicht immer bewusst, insofern unscharfe Definition
- Beispiele für (nach dieser Definition) nicht-motiviertes Verhalten?
  - Patellasehen-Reflex (automatisch = nicht willentlich, nicht zielgerichtet)
  - Saugreflex (automatisch, wenn auch im gewissen Sinne zielgerichtet)

## MOTIVATIONSPSYCHOLOGIE

- Beweggründe und Ursachen des Handelns von Individuen identifizieren
- Verständnis der Prozesse, die zielgerichtetes Verhalten auslösen und aufrechterhalten

## BASALE KONZEPTE DER MOTIVATIONSPSYCHOLOGIE

- Ziele
- Motive
- Anreize
- Motivation

---

## ZIELE

- „Überleben“: energetische Versorgung, Intakthaltung des Körpers (Stillen von Hunger/Durst, Schlaf, Flucht)
- Herstellung, Erringung, Erhaltung äußerer Sachverhalte
  - z.B. ein (Kunst)werk; eine soziale Position/Beziehung; viel Geld
- „Komplexere“ Ziele: drei Klassen (vgl. McClelland, 1995)
  - mit Artgenossen zusammen sein
  - Einfluss auf die dingliche und soziale Umwelt haben
  - Unsicherheit reduzieren

---

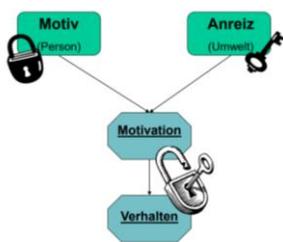
## MOTIVE

- Wann und mit welcher Intensität werden die verschiedenen Ziele verfolgt?
  - Motiv = Bewertungsdisposition
    - Teilweise zeitlich variabel (Hunger)
    - Teilweise inter-individuelle Unterschiede (traits), zeitlich stabil
      - z.B. Leistungsmotiv versus Anschlussmotiv
- Hintergrund: Verhaltensunterschiede sind nicht vollständig durch situative Merkmale erklärbar
- Motive sind insofern theoretische Konstrukte zur Erklärung von...
  - intraindividuelle Stabilität des Verhaltens
    - Warum verhält sich eine Person in verschiedenen Situationen ähnlich?
  - interindividueller Variabilität des Verhaltens
    - Warum verhalten sich verschiedene Personen in ähnlichen Situationen unterschiedlich (z.B. leistungs- vs. machtorientiert)?
- Motivsysteme:
  - „biologisch“: Hunger, Ängstlichkeit, Neugier, Sexualität
  - soziokulturell: Leistungsmotiv, Anschlussmotiv, Machtmotiv

## ANREIZE

- Ziele / Motive: nicht immer verhaltenswirksam
- → notwendig: Anregung
  - Signalisiert die Möglichkeit, dass ein Ziel erreicht werden könnte
  - Beispiel?
- „Ein Motiv – als personseitige Verhaltensdeterminante – kann nur in dem Ausmaß verhaltenswirksam werden, wie es durch situative Anreize angeregt wird. Andererseits kann auch ein Anreiz – als situationsseitige Verhaltensdeterminante – nur in dem Ausmaß verhaltenswirksam werden, wie er auf die entsprechende Motivdisposition im Individuum trifft. Dieses Aufeinandertreffen von Motiv und Anreiz bezeichnet man als Motivanregung, aus der ein Zustand der Motivierung resultiert.“ (Schneider & Schmalz, 2000)
- Motivation = Resultat der Motivanregung ( $\text{Motiv} \times \text{Anreiz}$ ; multiplikative Verknüpfung)
  - Aus latente Handlungsbereitschaft wird-> tatsächliches Handeln

## MOTIVATION



## FORSCHUNGSANSÄTZE

- Messung von Motiven (zB per Fragebögen)
- Experimenteller Ansatz
  - Kontrolle über Variablen (relevante und “Störvariablen”)
  - Messung des Verhaltens
  - “ahistorisch” (da zeitlich eng begrenzter Rahmen)
- Verhaltensbeobachtung (nicht experimentell)
- Klinischer Ansatz
  - z.B. Freud: Einzelfälle, Störungen → Schluss auf grundlegende Funktionen
  - „historisch“, da biographischer Bezug

## EXPERIMENTELLER ANSATZ

- Kontrolle von Variablen/Faktoren
- Situationsfaktoren (vor allem Anreize) und Personenfaktoren (Motive, innerorganismische Faktoren)
  - Anreize
    - Können fast beliebig hergestellt werden
    - Aber ethische Grenzen (starke Furcht/Aggression)!
  - Motive
    - manche Motive (Hunger, Durst) sind experimentell variierbar
    - andere Motive (zB Leistungsmotiv) per definitionem dispositionell -> können also innerhalb des Experiments nicht variiert werden
      - Ausweg: quasi-Experiment
        - Messung der Motivstärke (z.B. Leistungs-Motivations-Test), Aufteilung z. B. in hoch Leistungsmotivierte und niedrig Leistungsmotivierte
- Bsp.: Wahl von Leistungsaufgaben (Verhaltensmessung)

# TRIEBTHEORIEN: HULL UND BERLYNE

## TRIEBTHEORIEN DER MOTIVATION

- Zwei Triebtheorien: Freud und Hull
- (Triebreduktionstheorie)

## TRIEBKONZEPT FREUD

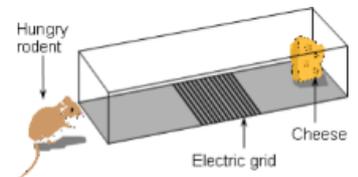
- Trieb (drive) = Motiv (z.B. Hunger, Sexualität, „Todestrieb“)
- Trieb = innere Energiequelle
  - Quelle: interne (physiologische) Zustände (z.B. Hunger)
  - Objekt: zur Befriedigung/Reduktion des Triebs notwendig (z.B. Nahrung)
  - Ziel: Reduktion des Triebs
- **Triebreduktionstheorie!**
- Andere Lesart: Ziel = Homöostase
  - Gleichgewichtszustand
  - keine unbefriedigten Triebe = keine „gebundene Energie“

## CLARK HULL: BEHAVIORISTISCHE TRIEBTHEORIE

- Wie bei Freud: Triebreduktionstheorie (Lerntheorie)
- Ganz im Gegensatz zu Freud:
  - behavioristischer Ansatz (ohne kognitive Erklärungen zurückgreifen müssen)
  - quantitatives Modell
  - Überprüfung per Verhaltensmessung (meist in Ratten)

## TRIEBKONZEPT

- Bedürfnisse motivieren den Organismus
  - Das Motivierende ist der angenehme Zustand
- Hull: Bedürfnisse (needs)
  - Hunger, Schlafbedürfnis
- Triebe (drive) = motivationale Komponente von Bedürfnissen
  - Befriedigung / Reduktion = angenehm
- Integration in ein behavioristisches Konzept: Triebe = „interne Stimuli“
  - Columbia Obstruction Box:
    - Wahrscheinlichkeit des Überquerens stieg mit der Nahrungsdeprivation = innerer Zustand
    - Formulierte: Gesetz der Auswirkung= Reaktion tritt häufiger auf, wenn sie angenehmen Zustand zur Folge hat
- Wie bei Freud: Triebe = unspezifische Energiequelle



## GEWOHNHEITSSTÄRKE (HABIT STRENGTH)

- Bezug zu Thorndike:
  - Law of effect (Reaktion tritt häufiger auf, wenn sie angenehme Konsequenzen hat)
- Habithierarchie: verändert sich durch die Lerngeschichte
- Messung interner Zustände:
  - Zeit, bis das Verhalten auftritt
  - Lösungsresistenz
    - Wie lange wird die Reaktion noch gezeigt, wenn sie nicht mehr verstärkt wird?

## GRUNDKONZEPT HULL

- SER : exzitatorisches Potential (Wahrsch., dass Reaktion R auf Stimulus S hin erfolgt)
- SHR : Habitstärke
- D: Triebstärke
- Trieb = 0 -> keine Reaktion (höchstens zufälliges Auftreten)
- Habitstärke = 0 -> keine Reaktion

Physiological conditions of need, through their sensitizing action on the neural mediating structures lying between the receptors and the effectors ( $sH_R$ ), appear to combine with the latter to evoke reactions according to a multiplicative principle, i.e., reaction-evocation potentiality is the product of a function of habit strength multiplied by a function of the strength of drive:

$$sE_R = f(sH_R) \times f(D).$$

## EMPIRIE

- Perin (1942, JEP): Lösungsresistenz gemessen
  - Dass Verhalten nicht mehr gezeigt wird
  - Als Funktion von Nahrungsdeprivation (Triebstärke) und Lerndurchgängen (Habitstärke):
- Grundmultiplikatives Muster ist zu sehen
- Oft verstärkt und sehr hoher Trieb → sehr lösungsresistent (Verhalten beibehalten, obwohl nicht verstärkt)

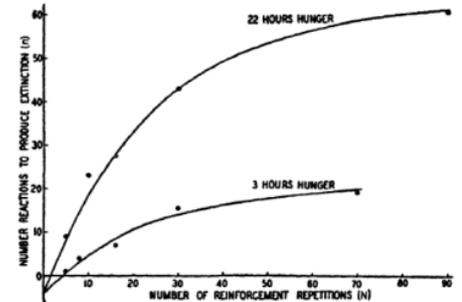


FIG. 50. Graphic representation of the two "learning" curves of Figure 48, shown in the same plane to facilitate comparison. The solid circles represent the empirical values corresponding to the heights of the relevant columns of Figure 48; the one hollow circle represents a slightly interpolated value. The smooth curves drawn among each set of circles represent the simple growth functions fitted to each set of empirical data. (Figure adapted from Perin, 12, p. 101.)

## TRIEBE = UNSPEZIFISCHE ENERGIEQUELLE?

- Webb (1949, JEP): multiplikativer Effekt von Hunger & Durst
- Gilt das auch für unähnlichere Triebe?
  - Meryman (1952): Nahrungsdeprivation und Furchtkonditionierung
  - Gemessen: Schreckreaktion (startle response) auf lautes Geräusch
    - <https://www.youtube.com/watch?v=Kfu0FAAu-10>
    - Deprivation: keine Nahrung
    - Geschaut, wie stark furchreaktion ausfällt → multiplikativer Effekt von den zwei Trieben

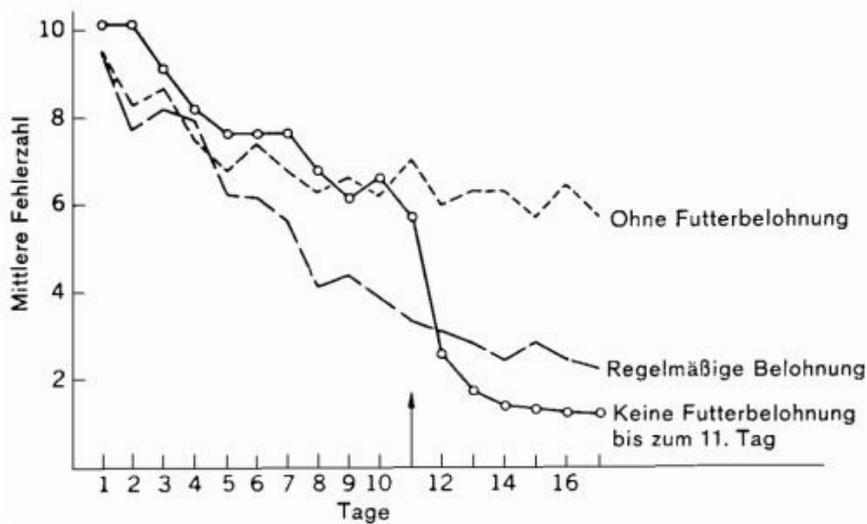
## SEKUNDÄRE TRIEBE

- Problem: primäre Bedürfnisse sind beschränkt auf Hunger, Durst, Schlaf, Sexualität
- Modifikation der Theorie: **Sekundäre Triebe** (nicht angeboren, sondern erlernt)
  - Beispiel Furchtkonditionierung
- Shuttle Box Miller (1951)
  - Phase 1: Tür offen, Gitter unter Strom (UCS)
    - Tier verlässt Gefahrzone sofort
  - Phase 2: Tür zu, keine Schocks mehr
    - zuerst zufälliges Betätigen des Öffnungsm.
    - dann kurze Reaktionslatenz
    - Reaktion lösungsresistent
    - → Lernen trotz fehlender Verstärkung
- Interpretation: CS = motivierender Trieb
- Jedoch nur Beispiele mit **Vermeidungsverhalten** bekannt!
- Es gibt sekundäre Triebe, aber mit 2 Einschränkungen:
  - Nur für Vermeidungsverhalten nachgewiesen
  - Auch für Vermeidungsverhalten sind die Daten nicht ganz eindeutig
- In 1. Versuchsphase findet klassisches Konditionieren statt (lernt, dass 1. Kigteil mit Schmerz assoziiert, wird)
- In 2. Versuchsphase werden die Reize, die mit motivierenden Trieben assoziiert wurden, zu motivierenden Trieben; sekundärer gelernter Trieb

## LATENTES LERNEN

- Tolman & Honzig (1930): Ratten im Labyrinth

## 3.3.7. Ratten im Labyrinth



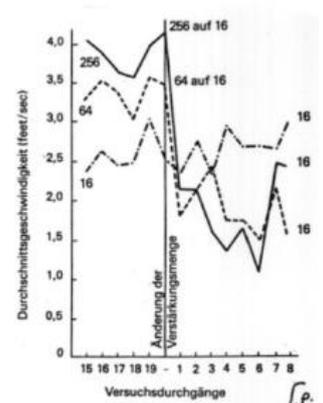
- Triebstärke (Deprivation): konstant
- Habitstärke: sollte eigentlich nur bei Belohnung zunehmen
- Passt nicht zu Hall

## ANREIZ

- Auf Antwort auf das vorhergehende Experiment hat Hull folgendes eingeführt:
- Eine kognitive Interpretation war für Hull keine Option -> „Anreiz“ (incentive value; V) eingeführt
  - $SER = SHR \cdot D \cdot V$
- Erklärung Tolman-Versuch: Anreiz steigt nach erster Belohnung schnell an
- Trieb: „Push“
- Anreiz: „Pull“

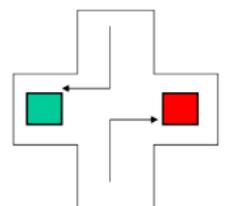
## GELERNTER ANREIZ: KONTRASTEFFEKT

- Crespi (1942, Am. J. Psych.): Labyrinth, Wechsel der Belohnungsmenge
- Kompatibel mit Hall
- Je geringere Verstärkung desto geringere Laufgeschwindigkeit (Relation) (Anreizwert sinkt stark ab)



## SPONTANER REAKTIONSWECHSEL

- Labyrinth, Futter bei Rechtsabbiegen: Versuchstiere biegen trotzdem manchmal in die andere Richtung ab
  - Glanzer (1953, JEP): kognitive Erklärung, „Stimulus-Sättigung“
  - Ökologische Erklärung: Kennenlernen des ganzen Labyrinths kann ein Anpassungsvorteil sein
  - Erklärung Hull: einseitige Muskelermüdung...
- Test: kreuzförmiges L. (Glanzer, 1953; Montgomery, 1952)
  - Ratte wird immer abwechseln in ein anderes Ende gesetzt
  - Wenn sie von zwei untersch. Seiten reingesetzt werden, dann gehen sie zweimal nach zum roten (z.B. → spricht für Explorationsverhalten)



## FAZIT HULL

- Sehr systematische, empirisch gut überprüfbare Theorie, die Verhalten quantitativ vorhersagt
- Theorie ist komplexer als bei Rudolph dargestellt (weitere Variablen)
- Basiert auf „einfachen“ Reaktionen von „einfachen“ Probanden: Bezug auf komplexes Verhalten nicht immer klar

## AKTIVATIONSTHEORIE

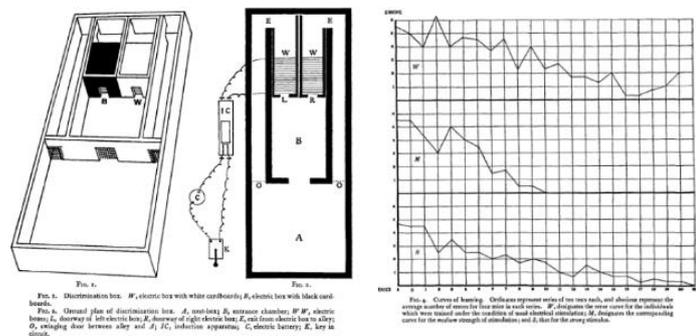
- Berlyne (1959): Erweiterung von Hulls Konzepten um kognitive Komponenten
- Verhalten ist nicht nur von äußeren Reizen gesteuert, sondern Individuum wählt unter verfügbaren Reizen und betrachtet diese selektiv
- Aktivierung, Stimuluskomplexität und (Stimulus-)Attraktivität
- Aktivierung/Arousal
  - Physiologische Annahme Berlyne: Aktivität der formatio reticularis
  - Triebtheorien: Niedrige Aktivierung (Homöostase) = angenehm
- Aber wovon hängt das Arousal ab?
  - Klassischer Behaviorismus: von externen Reizen
    - intensiv/komplex = hohes Arousal
    - wenig intensiv/komplex = niedriges Arousal

## SENSORISCHE DEPRIVATION

- 1950er Jahre: Donald Hebb (McGill University Medical Center in Montreal) zahlt Vpn Geld für den Aufenthalt in einem „Isolationsraum“
  - Nach wenigen Stunden: Halluzinationen etc.
  - Aufenthalt wird unerträglich

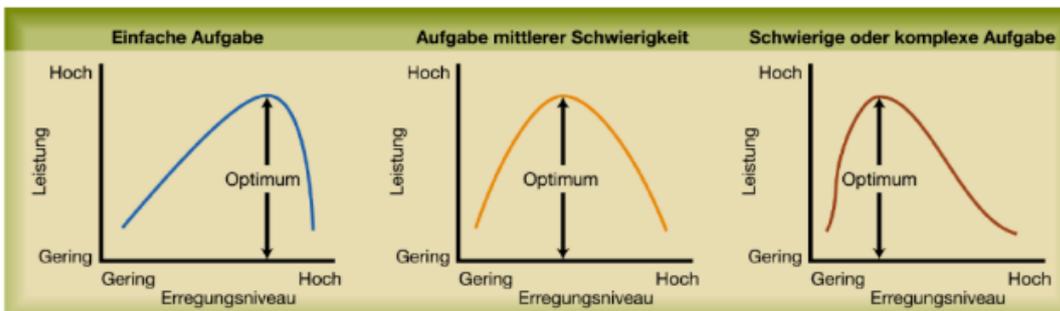
## YERKES & DODSON (1908)

- Beste Lernleistung bei mittlerer Stimulusstärke
- Yerkes-&-Dodson-Gesetz
- Große Bedeutung im Human Factors Bereich, zB beste Arbeitsleistung bei mittelheller Beleuchtung



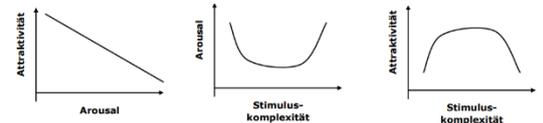
## AKTIVATIONSTHEORIE

- Yerkes-Dodson Gesetz
- Hebb (1955): Effekt von Aktivierung auf zentralnervöse Prozesse



## BERLYNE: STIMULUSKOMPLEXITÄT VS. AKTIVIERUNG

- Korrelation mit Attraktivität
- Anwendung spontaner Reaktionswechsel:
  - Zu niedrige Komplexität -> diversive Exploration (Neugier)
  - Auslöser: Mangel an Stimulation („Langeweile“) -> hohes Arousal
  - Suche nach mehr Reizvariation, Spannung, Neuigkeit
- Inhaltliche Unschärfe bei Rudolph: höchste Attraktivität (Motivation) nicht gleich höchste Leistung (Hebb/ Yerkes & Dodson)!



# LEISTUNGSMOTIVATION 1: KURT LEWINS FELDTHEORIE

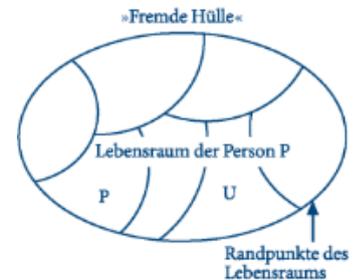
## KURT LEWIN

### FELDTHEORIE

- Lewin: Theorie für das Verhalten des Menschen (→ Motivationspsychologie!)
  - $V = f(P, U)$ 
    - V: Verhalten, P: Person, U: Umwelt
    - momentaner Zustand bestimmt das Verhalten

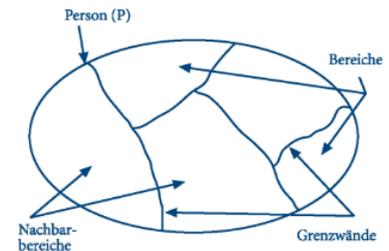
Feldtheorie: da Mensch als „Partikel in einem Kraftfeld“ gesehen wird

- Lebensraum: „Kraftfeld“ (Bezug zur Physik)
  - Alle Kräfte, die aktuell auf die Person einwirken
    - „ahistorisch“
  - Nicht objektiv, sondern subjektiv!



### STRUKTURELLE PERSONENKONSTRUKTE

- Bereiche: Bedürfnisse, Ziele
  - „biologische“ Bedürfnisse: Hunger, Durst etc.
  - „Quasibedürfnisse“: andere Ziele & Bedürfnisse
- Nachbarschaft: benachbarte Bereiche = ähnliche Bedürfnisse und Ziele
- Grenzwände: unterschiedlich in ihrer Durchlässigkeit

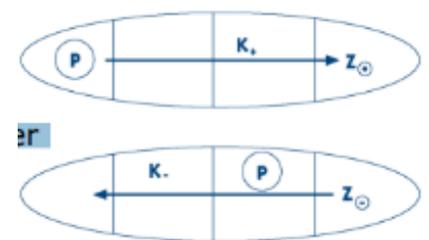


### DYNAMISCHE PERSONKONSTRUKTE

- Spannung: Analogie elektrisches Potential
  - Entsteht durch Bedürfnis / Q.-Bedürfnis
  - Kann durch Befriedigung dieses Bedürfnisses oder eines ähnlichen (benachbarten) Bedürfnisses abgebaut werden
    - Durchlässigkeit der Grenzwände
    - z.B. Nachricht statt Gespräch oder trinken stillt Hunger

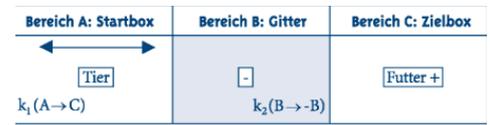
### VALENZ

- Person und Umwelt interagieren:
  - Ein Objekt hat eine positive Valenz, wenn es einem Bedürfnis entspricht
  - Bsp. Tankstelle
- Stärke der Valenz eines Objekts = Funktion des Bedürfnisses (P) und des Objekts (U)
  - $VaZ = F(s, Z)$ 
    - s: Spannung des entsprechenden Personbereiches
    - Z: (wahrgenommene) Merkmale des Zielobjekts
- Kraft: Funktion der Valenz des Zielobjekts und seiner psychologischen Entfernung von der Person
  - $k = f(VaZ/e)$
  - Je näher desto größere Kraft
- Valenz eines Objekts hängt von (Quasi-)Bedürfnissen einer Person ab
- Positive Valenz, wenn es mit (Quasi-)Bedürfnis korrespondiert



### COLUMBIA OBSTRUCTION BOX

- AV: P(elektr. Gitter überqueren)
- UVs: Nahrungsdeprivation, Attraktivität des Futters
- Befunde: P(Gitter überqueren) hängt von beiden UVs ab



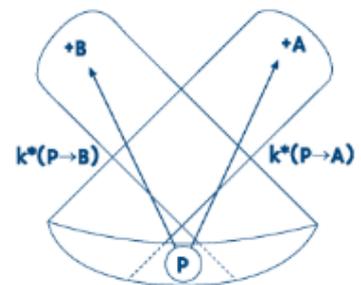
- Feldtheorie:
  - Bedürfnis (Hunger) -> Spannung in einem Personbereich
  - Futter kann Bedürfnis befriedigen -> positive Valenz des Zielobjekts
  - Kraft  $k$  umgekehrt proportional zur (psych.) Entfernung
  - schmerzlh. Reiz auf dem Gitter: Hindernis, negative Valenz
  - Psychologischer Konflikt!

## KONFLIKTTYPEN FELDTHEORIE

- Mehrere geeignete Objekte, evtl. auch mehrere Bedürfnisse
- Annahme: Handlungsalternative mit größter resultierender Kraft wird gewählt
  - Resultierende Kraft = Funktion aus Valenz und psychologischer Entfernung
  - Psychologische Entfernung: subjektiv

## ANNÄHERUNGS-ANNÄHERUNGS-KONFLIKT

- Mindestens zwei Objekte haben eine positive Valenz
  - Beispiel?
- Lösung, wenn Valenzen und Entfernungen identisch sind?
- A-A Konflikt ist instabil/leicht lösbar → nur auf ein Objekt psychol. Leicht zubewegen und dann kann man sich für dieses entscheiden

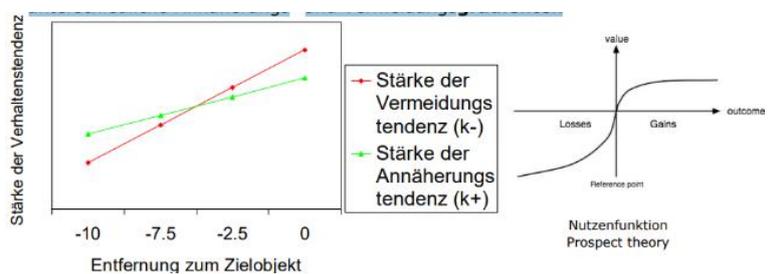


## VERMEIDUNGS-VERMEIDUNGS-KONFLIKT

- Zwei (oder mehr) Handlungsalternativen mit negativer Valenz
  - Würden Sie lieber (A) weniger intelligent sein oder (B) weniger gut aussehen?
- Feldtheorie: schwieriger zu lösen als A-A Konflikt!
  - Arkoff (1957, Journal of Abnormal and Social Psychology): mittlere Entscheidungszeit A-A 2.0 Minuten, V-V 2.5 Minuten
  - Konflikt aber nur „stabil“, wenn die Barrieren ein „aus dem Felde gehen“ (aus dem Problem rausziehen) verhindern
  - Beispiel Kindeserziehung?
    - Lewin (1931): Die psychologische Situation bei Lohn und Strafe

## ANNÄHERUNGS-VERMEIDUNGSKONFLIKT

- Ein Bereich der Umwelt nimmt sowohl positive als auch negative Valenzen an
- Wenn positive Valenz = negative Valenz, unabhängig von der psych. Entfernung zum Zielobjekt: Verhaltenstendenz = 0
- Meist anzunehmen: Unterschiedliche Stärke der pos. und neg. Valenz, oder unterschiedliche Annäherungs- und Vermeidungsgradienten



## THEORIE DER RESULTIERENDEN VALENZ

- Anwendung der Feldtheorie auf Aufgabenwahl in Leistungssituationen (Lewin et al., 1944)
- Aufgabenwahl = Konfliktsituation
  - Konflikttyp?
- Wahl zwischen Aufgaben unterschiedlicher Schwierigkeit: bestimmt durch die resultierende Kraft
  - $k_e$ : Erfolg hat positive Valenz, Kraft führt zur Aufgabe hin
  - $k_m$ : Misserfolg hat negative Valenz, Kraft führt von der Aufgabe weg (negativ!)

- Wie hängt die Valenz von Erfolg/Misserfolg von der Schwierigkeit ab?
  - $V_e$  : bei schweren Aufgaben hoch
  - $V_m$ : bei leichten Aufgaben stark negativ

## SUBJEKTIVE WAHRSCHEINLICHKEIT

- Valenzen: es sollten stets schwierige Aufgaben gewählt werden
  - Dagegen empirische Befunde: meist wird eine mittlere Schwierigkeit gewählt
- Erklärung Lewin: Kraft = Valenz / psychol. Entfernung
- Annahme: bei Aufgabenwahl ist die psychol. Entfernung umgekehrt proportional zur subjektiven Erfolgs-/Misserfolgswahrscheinlichkeit
- Kraft, Erfolg anzustreben:  $k_e = V_e \cdot W_e$ 
  - $V_e$  ist positiv,  $k_e$  führt also zum Zielobjekt hin
  - Erwartung-mal-Wert Modell (Thema Entscheiden; SEU-Modell, prospect theory)
- Kraft, Misserfolg zu vermeiden:  $k_m = V_m \cdot W_m$ 
  - $V_m$  ist negativ,  $k_m$  führt also vom Zielobjekt weg
- Aufgabenwahl = Annäherungs-Vermeidungskonflikt:
  - Resultierende Kraft  $k = k_e + k_m$

## WELCHE AUFGABENSCHWIERIGKEIT WIRD GEWÄHLT?

- Beispiel 1: positive Valenz von Erfolg überwiegt die negative Valenz von Misserfolg
- „Typische Wahl“: mittelschwere Aufgaben
- Achtung: Rechenfehler im Rudolph, Anwendung des Beispiels auf Anspruchsniveau merkwürdig

Aufgabe	Stärke der Kraft, Erfolg anzustreben:				Stärke der Kraft, Misserfolg zu vermeiden:			Resultierende Kraft:
	$V_e$	$W_e$	$k_e$	$V_m$	$W_m$	$k_m$	$k_e+k_m$	
zu schwierig	12	10	0	0	0	100	0	0
	11	10	0	0	0	100	0	0
	10	10	5	50	0	95	0	50
	9	9	10	90	-0.5	90	-45	45
	8	7	25	175	-1.5	75	-112.5	62.5
	7	6	40	240	-2	60	-120	120
	6	5	50	250	-2.5	50	-125	125
	5	3	60	180	-3.5	40	-140	40
	4	2	75	150	-4	25	-100	50
	3	1	85	85	-4.5	15	-67.5	17.5
	2	0	95	0	-5	5	-25	-25
zu leicht	1	0	100	0	-5	0	0	0

## WENN FURCHT VOR MISSERFOLG ÜBERWIEGT

- „Untypische Wahl“: sehr leichte oder sehr schwere Aufgaben weil Misserfolg mehr aufwiegt

Aufgabe	Stärke der Kraft, Erfolg anzustreben:				Stärke der Kraft, Misserfolg zu vermeiden:			Resultierende Kraft:
	$V_e$	$W_e$	$k_e$	$V_m$	$W_m$	$k_m$	$k_e+k_m$	
zu schwierig	12	10	0	0	0	100	0	0
	11	10	0	0	0	100	0	0
	10	10	5	50	0	95	0	50
	9	9	10	90	-3	90	-270	-180
	8	7	25	175	-9	75	-675	-500
	7	6	40	240	-12	60	-720	-480
	6	5	50	250	-15	50	-750	-500
	5	3	60	180	-21	40	-840	-660
	4	2	75	150	-24	25	-600	-450
	3	1	85	85	-27	15	-405	-320
	2	0	95	0	-30	5	-150	-150
zu leicht	1	0	100	0	-30	0	0	0

# LEISTUNGSVERHALTEN 2: RISIKOWAHLMODELL ATKINSON

## JOHN ATKINSON: THEORIE DER LEISTUNGSMOTIVATION

- Modifikation der Theorie der resultierenden Valenz Lewin et al.

## DAS LEISTUNGSMOTIV

- Atkinson (1957, Psych. Review): Risikowahlmodell
  - Fokus auf interindividuellen Unterschieden in der Leistungsmotivation
  - Grund> Leistungs-/Erfolgsmotiv versus Misserfolgsvermeidungsmotiv
- Rückgriff auf
  - Leistungsmotiv: Henry Murray (1938) Buch „Exploration in Personality“
  - „Das Bestreben, etwas Schwieriges zustande zu bringen, physikalische Objekte, Menschen oder Ideen zu beherrschen, zu manipulieren oder zu organisieren; dies so schnell und so selbständig wie möglich zu tun; Hindernisse zu überwinden und einen hohen Leistungsstandard zu erreichen. Sich selbst übertreffen; mit jemandem konkurrieren und andere übertreffen.“
- Motiv = Personeigenschaft (trait) = zeitlich stabil

## MESSUNG DES LEISTUNGSMOTIVS

- Verhaltensmaße
  - Anna meldet sich zum Firmenlauf im Uni Mainz Team an oder entscheidet sich gegen die Teilnahme
  - Otto hat erkennbar Spaß an Wettkampfsituationen oder nimmt nur unwillig teil
- Psychometrische Tests
  - Murray: direkte Befragung zum Leistungs-/Erfolgsmotiv nicht sinnvoll -> projektive Tests
  - Tiefenpsychologische Tradition

## TAT

- Messung des Leistungsmotivs: Der **Thematische Apperzeptionstest** (Murray, 1943)
  - Was führte zu der gezeigten Situation?
  - Was geschieht gerade?
  - Was fühlen und denken die Personen?
  - Wie ist der Ausgang der Geschichte?

## AUSWERTUNG TAT

- Murray (Testmanual):
  - Jeden Satz 28 Bedürfnissen (needs) bzw. Umwelтанforderungen (presses) zuordnen
  - Needs/Presses: Jeweils score 1-5, abhängig von Intensität, Häufigkeit, Dauer, Wichtigkeit für die Handlung der Geschichte
- McClelland et al. (1953): standardisierter Inhaltsschlüssel
- Psychometrische Eigenschaften:
  - Geringe split-half Reliabilität (zwei Gruppen bewerten und dort kaum Korrelation)
    - Positive Interpretation: Bilder regen unterschiedlich an, Instruktion fordert zu Fantasie auf
  - Test-Retest Reliabilität ebenfalls gering
    - Aber: auch, weil Probanden Wiederholungen in den Geschichten vermeiden

## ANDERE VERFAHREN

- Schmalt (1976): Leistungsmotivgitter -> Multi-Motiv-Gitter
  - Bessere psychometrische Eigenschaften, ökonomischer in der Durchführung

---

## LMT (LEISTUNGS MOTIVATIONS TEST)

- Hermans, Petermann und Zielinski (1978)
  - Deutsche Version eines niederländischen Fragebogens von Hermans

- Originalversion: 3 Dimensionen
  - L: Leistungsmotivation („Hoffung auf Erfolg“)
  - F-: Prüfungsangst („Furcht vor Misserfolg“), die zu Leistungsbeeinträchtigung führt
  - F+: Prüfungsangst, die zu Leistungsverbesserung führt
- Deutsche Version: Faktorenanalyse legt nahe, die Dimension L in zwei Dimensionen aufzuteilen
  - L1: Leistungsstreben
  - L2: Ausdauer & Fleiß

## ATKINSONS RISIKOWAHLMODELL

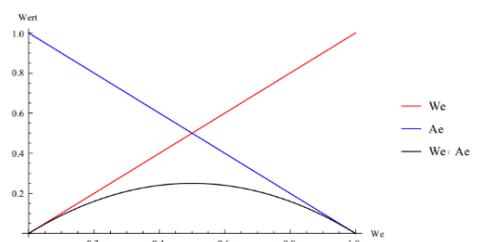
- Anwendungsbereich: Wahl zwischen Leistungsaufgaben verschiedener Schwierigkeit
- Grundannahme: Wahl bestimmt von Merkmalen
  - ... der Person
    - Leistungsmotiv (achievement motive): Fähigkeit, Stolz aufgrund von Erfolg zu erleben/zu antizipieren
      - Testung TAT
    - Misserfolgsvermeidungsmotiv (machmal irreführend bezeichnet als „Misserfolgsmotiv“): Tendenz zum Erleben/Antizipieren von Scham/Betroffenheit aufgrund eines Misserfolges
      - Messung: Test Anxiety Questionnaire
        - Inkonsistent zur „indirekten“ Leistungsmotivmessung!
    - Rolle der Emotion! (Stolz und Scham)
  - ... der Situation (subjektiv wahrgenommene Aufgabenmerkmale)
    - Wie Theorie der resultierenden Valenz, SEU etc.: Erwartung-mal-Wert Modell
    - Aufgabenwahl = Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt

## T<sub>e</sub> : TENDENZ, ERFOLG AUFZUSUCHEN

- $T_e = M_e \cdot A_e \cdot W_e$ 
  - $M_e$  : Leistungsmotiv/Erfolgsmotiv (zB gemessen per TAT)
  - $W_e$  : (subjektive) Wahrscheinlichkeit eines Erfolges in der Aufgabe
    - Lerngeschichte, Instruktion
  - $A_e$  : Anreiz von Erfolg
    - Atkinson: Determiniert durch  $W_e$
    - $A_e = 1 - W_e$
- Tendenz, Erfolg aufzusuchen= (Antizipierte) emotionale Reaktion auf den Erfolg abhängig von Persondisposition und Situation
- Inverse lineare Beziehung Aufgabenschwierigkeit – Anreiz?
  - Atkinson & O'Connor (1963): negative Korrelation zwischen Prestige eines Berufs und der wahrgenommenen W., ihn selbst ausüben zu können
  - Anreiz als Funktion der Schwierigkeit anscheinend wenig untersucht
  - Prospect theory etc.: nicht-lineare Beziehung wahrscheinlich! (→ bei Atkinson andere entscheidungen dann)

## ZUSAMMENHANG T<sub>e</sub> UND W

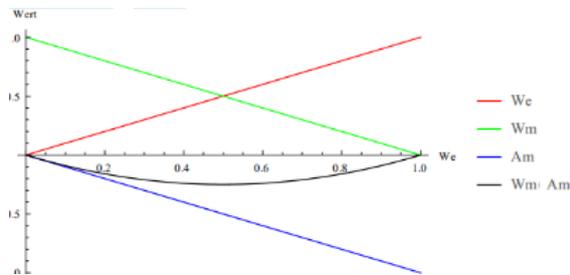
- $T_e = M_e \cdot A_e \cdot W_e$
- Produkt aus  $A_e$  und  $W_e$  ist bei mittleren Erfolgswahrscheinlichkeiten am größten ( $0.5 \cdot 0.5 = 0.25$ )



## T<sub>m</sub>: TENDENZ, MISSERFOLG ZU VERMEIDEN

- $T_m = M_m \cdot A_m \cdot W_m$ 
  - $M_m$ : Misserfolgsvermeidungsmotiv (zB TAQ)
  - $W_m = (1 - W_e)$ : (subjektive) Wahrscheinlichkeit eines Misserfolges in der Aufgabe

- Am: Anreiz von Misserfolg (negativ!)
  - Atkinson: Determiniert durch Wm
  - $A_m = -(1 - W_m) = -[1 - (1 - W_e)] = -W_e$
- Produkt aus Am und Wm ist bei mittleren Erfolgswahrscheinlichkeiten am stärksten negativ (-0.25)



## RESULTIERENDE TENDENZ

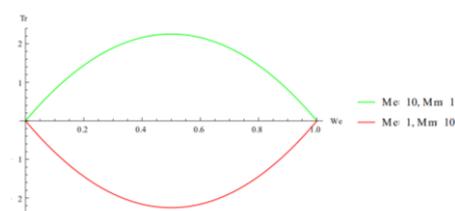
- $T_r = T_e + T_m = M_e \cdot A_e \cdot W_e + M_m \cdot A_m \cdot W_m = M_e \cdot (1 - W_e) \cdot W_e + M_m \cdot (-W_e) \cdot (1 - W_e) = (M_m - M_e) W_e (W_e - 1)$ 
  - Nur drei Variablen (2 x Person, 1 x Situation)!
  - Zentrale Rolle der Erfolgswahrscheinlichkeit  $W_e$  !

## INDIVIDUELLE UNTERSCHIEDE

### WAHL JE NACH MOTIVKONSTELLATION

- $T_r = T_e + T_m = (M_m - M_e) W_e (W_e - 1)$
- Je nach individueller Stärke des jeweiligen Motivs lassen sich unterschiedliche Wahlmuster vorhersagen

$$T_r = T_e + T_m = (M_m - M_e) W_e (W_e - 1)$$



- → Wenn  $T_E$  größer dann Mittelschwere Aufgaben und wenn  $T_M$  größer, dann eigentlich sogar gar keine, max. eine ganz leichte Aufgabe

Aufgabe	$W_e$	$A_e$	$T_e$ , wenn $M_e = 1$	$T_e$ , wenn $M_e = 10$
A	.90	.10	$1 \times .90 \times .10 = .09$	$10 \times .90 \times .10 = 0.90$
B	.70	.30	$1 \times .70 \times .30 = .21$	$10 \times .70 \times .30 = 2.10$
C	.50	.50	$1 \times .50 \times .50 = .25$	$10 \times .50 \times .50 = 2.50$
D	.30	.70	$1 \times .30 \times .70 = .21$	$10 \times .30 \times .70 = 2.10$
E	.10	.90	$1 \times .10 \times .90 = .09$	$10 \times .10 \times .90 = 0.90$

© Radolph: Motivationspsychologie kompakt, Beltz, 2015

Aufgabe	$W_m$	$A_m$	$T_m$ , wenn $M_m = 1$	$T_m$ , wenn $M_m = 10$
A	.90	-.10	$1 \times .90 \times .10 = -.09$	$10 \times .90 \times -.10 = -0.90$
B	.70	-.30	$1 \times .70 \times .30 = -.21$	$10 \times .70 \times -.30 = -2.10$
C	.50	-.50	$1 \times .50 \times .50 = -.25$	$10 \times .50 \times -.50 = -2.50$
D	.30	-.70	$1 \times .30 \times .70 = -.21$	$10 \times .30 \times -.70 = -2.10$
E	.10	-.90	$1 \times .10 \times .90 = -.09$	$10 \times .10 \times -.90 = -0.90$

Minus in der 3. Zahlenreihe fehlt.

© Radolph: Motivationspsychologie kompakt, Beltz, 2015

## EMPIRISCHE BEFUNDE

- Atkinson & Litwin (1960, J. Abnormal & Social Psychology): Ringwurfaufgabe
  - Vpn konnten die Entfernung zum Stab wählen
  - UVs: Erfolgs-/Misserfolgsvermeidungsmotiv (TAT, TAQ)
- $M_e > M_m$ : meist werden mittelschwere Aufgaben gewählt
- $M_e < M_m$ : geringere Tendenz zu mittelschweren Aufgaben, leichte/schwere Aufgaben werden häufiger gewählt als in der anderen Personengruppe
  - keine deutliche Bevorzugung leichter /schwerer Aufgaben: simple Annahme über den Zusammenhang zwischen Erfolgsw. und Valenzen evtl. nicht ganz passend, evtl. Probleme bei der Motivmessung

Aufgabenschwierigkeit	Geringes Leistungsmotiv, hohes Misserfolgsmotiv	Hohes Leistungsmotiv, geringes Misserfolgsmotiv
1 = geringster Abstand zum Stab 15 = größter Abstand zum Stab	Häufigkeit der Aufgabenwahl in Prozent	
01-03	16	9
04-06	11	2
07-09	25	37
10-12	29	44
13-15	19	8

## ANSPRUCHSNIVEAU

- **Definition Anspruchsniveau:** Diejenige Leistungsgüte, die eine Person bei einer Aufgabe explizit zu erreichen versucht, und die sie mindestens erreichen muss, um mit ihrer Leistung zufrieden zu sein.
- Erleben als Erfolg/Misserfolg hängt nicht allein von der **objektiven** (extern beurteilten) Leistungsgüte ab, sondern vom Erreichen / Verfehlen des **eigenen Anspruchsniveaus**
  - -> Prospect-Theorie (Kahneman & Tversky)
- **Dynamik:** Erfolg/Misserfolg in einer Aufgabe **verändern** das Anspruchsniveau
  - Nach Erfolg bzw. Misserfolg kann eine Person beim gleichen Aufgabentyp ein einfacheres oder schwierigeres Ziel anstreben
- Das Anspruchsniveau wird typischerweise nach Erfolg erhöht und nach Misserfolg gesenkt (Hoppe, 1931, Psychologische Forschung)

## MOULTON (1965, JPSP):

- Anagramm Aufgaben
- Instruktion: Lösungswahrscheinlichkeiten 25% (schwer), 50% (mittel), 75% (leicht)
- Probanden:
  - 1. überwiegende Erfolgsmotivation
  - 2. überwiegende Misserfolgsvermeidung
- Erster Trial: Laut Instruktion „mittelschwere“ Aufgabe ( $We = 0.5$ )
  - Bedingung 1: Rückmeldung „Erfolg“
  - Bedingung 2: Rückmeldung „Misserfolg“
- Gemessen: Wählt die Vp im nächsten Trial die schwerere oder leichtere Aufgabe? v Instruktion: Lösungswahrscheinlichkeit 25% bzw. 75%

## VORHERSAGE

- Annahme:
  - Erfolg:  $We \rightarrow +0.10$  (Annahme)
  - Misserfolg:  $We \rightarrow -0.10$
- $Me > Mm$ : Wahl der schwereren Aufgabe nach Erfolg, leichtere nach Misserfolg (Hoppe: „typische Verschiebung“)
- $Me < Mm$ : Wahl der leichteren Aufgabe nach Erfolg, schwerere nach Misserfolg (untypische Verschiebung)
- $\rightarrow$  relativ passendes Ergebnis

## GESELLSCHAFTLICHER BLICKWINKEL

- David McClelland (TAT): Effekt des Leistungsmotivs auf die **ökonomische Entwicklung**
- Max Weber (1904): Beschreibung der **protestantischen Arbeitsethik**
  - McClelland: „protestantische Persönlichkeit“ = ausgeprägtes Leistungsmotiv
- Vergleich von überwiegend **katholischen** und überw. **protestantischen** Ländern
  - Pro-Kopf Energieproduktion katholisch mittlerer Rangplatz 16, evang. Rangplatz 10
- „Nationaler Motivindex“:
  - Inhaltsanalyse Bücher etc.  $\rightarrow$  Leistungsmotiv
  - Studien zu wichtigen Unternehmer\*innen (zB Risikobereitschaft)
- Wirtschaftswachstum
  - Anzahl Patente, Zuwachsraten Stromverbrauch

## STROMPRODUKTION

- hat für viele Länder gepasst, nicht für alle

## EMOTION ODER INFORMATION?

- Atkinson: Wahl mittelschwerer Aufgaben aufgrund von **Emotion**
  - Erwartungswert positiver Konsequenzen maximieren
- Alternative Sichtweise: **Information** (Trope & Brickman, 1975, JPSP)
  - Sehr leichte oder sehr schwere Aufgaben: liefern weniger Information über die **eigene Fähigkeit** als mittelschwere Aufgaben
- $\rightarrow$  Typische Aufgabenwahl erklärbar durch Suche nach Information über die eigene Fähigkeit?

## DIAGNOSTIZITÄT

- Diagnostizität = Trennschärfe i.S. der klassischen Testtheorie (differenziert die Aufgabe zwischen guter und schlechter „Fähigkeit“?)
  - Mittlere Erfolgswahrscheinlichkeit, gemittelt über Personen mit hoher/niedriger Fähigkeit:
    - $P(E) = P(E|H) \cdot P(H) + P(E|N) \cdot P(N)$ 
      - $P(E)$  Mittelwert der Aufgabenschwere
      - $P(E|H)$  Mittelwert, den hochleistungsfähige Menschen erreichen
      - $P(H)$  Basisrate hochleistungsfähig
      - $P(E|N)$  Mittelwert, den niedrigleistungsfähige Menschen erreichen
      - $P(N)$  Basisrate niedrigleistungsfähig

- o Falls Fähigkeit ungefähr gleichverteilt ( $P(H) = P(N) = 0.5$ ):
  - $P(E) = [P(E|H) + P(E|N)]/2$
- Daraus folgt: bei mittlerer Erfolgsw. können sich  $P(E|H)$  und  $P(E|N)$  **stärker unterscheiden** als bei sehr kleiner/hoher Erfolgsw.
  - o  $P(E|N)$ : minimal 0.0,  $P(E|H)$ : maximal 1.0
  - o  $P(E) = 0.5$ : max. Differenz  $P(E|H) - P(E|N) = 1.0$
  - o  $P(E) = 0.1$ : max. Differenz  $P(E|H) - P(E|N) = 0.2$
  - o  $P(E) = 0.9$ : max. Differenz  $P(E|H) - P(E|N) = 0.2$

EXPERIMENT TROPE & BRICKMAN

- **Erwartete Erfolgswahrscheinlichkeit** und **erwartete Diagnostizität** unabhängig voneinander variiert
- Fake: „Minnesota Multiphasic Integrative Orientation Test“
- Instruktion: „Es gibt ungefähr gleich viele Personen mit hoher/niedriger Fähigkeit“
  - o  $P(H) = P(N) = 0.5$
- Instruktion: Verschiedene erwartete...
  - o  $P(\text{Erfolg})$
  - o Diagnostizität (Unterschied in erwarteter Erfolgsw. zwischen den Fähigkeitsgruppen)

PERCENTAGES OF SUCCESS AMONG STUDENTS HIGH OR LOW IN ABILITY FOR TESTS VARYING IN EXPECTED DIAGNOSTIC VALUE AND DIFFICULTY

Expected diagnostic value	$P(E) = .70$	$P(E) = .535$	$P(E) = .305$
	Easy	Moderate	Difficult
High	$P(S H) = 90.17$ $P(S L) = 49.83$	$P(S H) = 75.16$ $P(S L) = 27.84$	$P(S H) = 50.85$ $P(S L) = 10.15$
Low	$P(S H) = 73.44$ $P(S L) = 66.56$	$P(S H) = 54.98$ $P(S L) = 48.02$	$P(S H) = 33.44$ $P(S L) = 27.56$

- Innen drinnen stehen die Diagnostizitäten (high und low)

VERSUCHSBEDINGUNGEN

- Between-subjects design: 4 Gruppen

Gruppe	leicht	mittelschwer	schwer
1	D niedrig	D hoch	D niedrig
2	D hoch	D niedrig	D hoch
3	D hoch	D niedrig	D niedrig
4	D niedrig	D niedrig	D hoch

ABLAUF

- Jeweils Wahl zwischen drei Tests (leicht, mittel schwer)
  - o Präferenz für Tests auf Ratingskala angeben
  - o Angeben, wie die 16 zu bearbeitenden Items auf die drei Tests verteilt werden sollen
  - o Nachbefragung:
    - erwartete Schwierigkeit
    - erwartete Information über eigene Fähigkeit
    - erwartete Herausforderung
    - erwartete Freude über Erfolg bzw. Unzufriedenheit über Misserfolg
- Ergebnisse Nachbefragung zu erwarteter Aufgabenschwierigkeit & Diagnostizität (Manipulationscheck): Manipulation hat funktioniert

Gruppe	leicht	mittelschwer	schwer
1	D niedrig	D hoch	D niedrig
2	D hoch	D niedrig	D hoch
3	D hoch	D niedrig	D niedrig
4	D niedrig	D niedrig	D hoch

TABLE 2  
MEAN NUMBER OF ITEMS SELECTED, MEAN OF PREFERENCE RATINGS, AND CHOICE FREQUENCY FOR EACH TEST IN FOUR EXPERIMENTAL CONDITIONS

Experimental condition	Measure								
	Number of Items			Preference Ratings			Choice Frequency		
	Easy Test	Moderate Test	Difficult Test	Easy Test	Moderate Test	Difficult Test	Easy Test	Moderate Test	Difficult Test
1	L 5.50 H 7.37	H 6.17 L 5.67	L 3.63 H 4.83	L 6.00 H 6.65	H 6.58 L 4.88	L 4.05 H 5.02	L 11 H 16	H 16 L 4	L 3 H 10
2	H 7.03 L 4.90	L 4.37 H 4.33	H 4.60 L 6.77	H 5.80 L 5.48	L 5.25 H 5.05	L 4.92 H 6.08	H 15 L 9	L 6 H 6	L 9 H 15

Note. The data for Number of Items Tests and Preference Ratings Tests are mean values. The data for Choice Frequency Tests are the number of subjects who chose each test. L = low diagnosticity, H = high diagnosticity.

ERGEBNISSE

- → scheinen sich eher an Diagnostizität zu richten

RATINGS

TABLE 3  
RATINGS OF EXPECTED CHALLENGE, GRATIFICATION FROM SUCCESS AND DISTRESS FROM FAILURE: MEANS FOR EACH TEST IN FOUR EXPERIMENTAL CONDITIONS

Experimental condition	Measure								
	Challenge			Gratification			Distress		
	Easy Test	Moderate Test	Difficult Test	Easy Test	Moderate Test	Difficult Test	Easy Test	Moderate Test	Difficult Test
1	L 4.65 H 4.98	H 6.17 L 5.67	L 7.78 H 7.75	L 4.40 H 4.68	H 6.58 L 5.50	L 7.50 H 6.87	L 6.80 H 6.18	H 5.82 L 4.82	L 3.50 H 3.93
2	H 4.45 L 3.88	L 5.60 H 5.32	H 7.25 L 8.33	L 5.00 H 4.07	H 4.87 L 5.00	L 5.68 H 7.67	H 5.20 L 6.00	L 4.37 H 5.35	L 3.75 H 4.62

- Erwartete emotionale Konsequenzen entsprechen den Vorhersagen der Theorie von Atkinson

- Trotzdem wählten Vpn von Trope & Brickman nicht im Sinne des Risikowahlmodells, sondern im Sinne der Informationsmaximierung

## FAZIT LEISTUNGSMOTIVATION

- Aufgabenwahl in Leistungsaufgaben: ein wichtiges Anwendungs-/Forschungsfeld der Motivationspsychologie
- Lewins Theorie der resultierenden Valenz: Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt, Erwartung-mal-Wert, individuelle Unterschiede
- Atkinson:
  - Individuelle Unterschiede im Erfolgs- und Misserfolgsvermeidungsmotiv
  - Zentrale Rolle der Erfolgswahrscheinlichkeit
  - Vorhersage indiv. Unterschiede, teilweise empirisch bestätigt
- McClelland: mögliche volkswirtschaftliche Bedeutung
- Emotion oder Information? -> Attributionale Theorien

# ATTRIBUTIONALE MOTIVATIONSTHEORIEN

## ATTRIBUTIONSTHEORIEN

- Fritz Heider 1896-1988, geb. in Wien
  - Studium bei Wertheimer & Köhler, Freund Lewins
- Der Mensch als „naiver Wissenschaftler“
  - Umwelt verstehen
  - Ursachen, für Ereignisse/Verhalten identifizieren

## „NAIVE HANDLUNGSANALYSE“

- Beschreibung der intuitiven Annahmen über das Zusammenwirken von Ursachenfaktoren für unsere angestrebten Ziele
- Handlungsergebnis = effektive Kraft der Person + effektive Kraft der Situation
  - Person: Motivation x Macht
  - Situation: Schwierigkeit & Zufall
- Inferenz: „Können“ = (Macht bzw. Fähigkeit) – (Schwierigkeit/Zufall)



## PHÄNOMENALE KAUSALITÄT

- Menschen und ihren Motiven messen wir besondere Bedeutung als „Ursache“ zu

## DIE DIFFERENZMETHODE

- Identifikation von Kausalität: Differenzmethode John Stuart Mill (1806-1873)
  - „Diejenige Gegebenheit wird für einen Effekt als verantwortlich angesehen, die vorhanden ist, wenn der Effekt vorhanden ist, und die nicht vorhanden ist, wenn der Effekt nicht vorhanden ist.“ (Heider, 1958)
- Äquivalentes Konzept Harold Kelley (1967): Das Kovariationsprinzip
  - Ursachen als UVs, Effekte als AV
    - Zeitpunkten?

## ATTRIBUTIONEN KELLEY

- Konsensus: Wie stark variiert der Effekt zwischen Personen?
- Distinktheit: Erzielt die Person einen Effekt nur in einer „Entität“ oder in vielen?
- Konsistenz: Tritt der Effekt nur zu einem bestimmten Zeitpunkt auf oder zu vielen verschiedenen Zeitpunkten?

Informationsmuster und Attributionen (nach Kelley, 1967)

Attribution auf:	Kovariationsinformation			Kovariation zwischen Effekt und ...
	Konsensus	Distinktheit	Konsistenz	
... Person	niedrig	niedrig	hoch	... Person
... Entität	hoch	hoch	hoch	... Entität
... Zufall	niedrig	hoch	niedrig	... Person, Entität und Zeitpunkt

## ANSTRENGUNG, AUFGABENSCHWIERIGKEIT UND FÄHIGKEIT HEIDER

- Heider: Nutzung der Differenzmethode
  - Anstrengung = Schwierigkeit : Fähigkeit
  - Fähigkeit = Schwierigkeit : Anstrengung
- Anstrengungskalkulation: vor Erledigung einer Aufgabe
  - Variables Personenmerkmal
- Fähigkeitsinferenz: nach Bearbeitung der Aufgabe
  - Stabiles Merkmal einer Person

## DREI ÜBERGEORDNETE DIMENSIONEN

- Klassifizierung einer großen Bandbreite an Ursachen: Lokation, Stabilität, Kontrollierbarkeit (zB Weiner, 1979)

- Lokation
  - Wie bei Heider: Unterscheidung zwischen Personen- und Umweltmerkmal
    - Internale Ursachen -> Ursachen in der Person lokalisiert
    - Externale Ursachen -> Ursachen in der Umwelt lokalisiert
  - Dichotom: Eine Ursache ist entweder internal oder external

---

## STABILITÄT

- Ermöglicht eine Differenzierung, auch wenn gleiche Klassifizierung auf der Lokationsdimension
  - Beispiel **Fähigkeit & Anstrengung** (beides internal)
    - Variable Ursache (z.B. Anstrengung): Unterliegt kurzfristigen Änderungen, spontanes & situationsabhängiges Merkmal
    - Stabile Ursache (z.B. Fähigkeit): Erwerb benötigt gewisse Zeitdauer, wird kaum wieder verlernt
- **Kontinuum** mit den Extrempunkten **stabil** und **variabel**

---

## KONTROLLIERBARKEIT

- **Willentliche Beeinflussbarkeit** als weiteres Unterscheidungsmerkmal
  - Kontrollierbare Ursachen (z.B. Anstrengung): Eigene, kontrollierte & willentliche Entscheidung
  - Unkontrollierbare Ursachen (z.B. Erkrankung): Nicht willentlich beeinflussbarer Zustand

---

## ANWENDUNG ATTRIBUTIONALER ASPEKTE

- Attributionstheorien (Rudolph Kapitel 7)
  - Wie nehmen wir uns und unsere Umwelt wahr?
  - Wie kommen wir zu kausalen Schlussfolgerungen?
- Attributionale Theorien (Rudolph Kapitel 8)
  - Welche Auswirkungen haben Attributionen auf unser Erleben und Verhalten (Motivation)?

## LEISTUNGSVERHALTEN

- Beispiel Prüfungen im Studium: Erfolg bzw. Misserfolg in der ersten Prüfung
- Erleben
  - Freude über Erfolg, Scham, subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit
- Verhalten
  - Aufgabenwahl, Anstrengung, Ausdauer
- Abhängig von:
  - Erfolg und Misserfolg
  - Ursachenzuschreibungen und deren dimensional Merkmalen

## EMOTIONALE REAKTIONEN AUF ERFOLG & MISSERFOLG

- Attributionsunabhängige Reaktionen (Weiner et al., 1978)
  - Erfolg -> Freude
  - Misserfolg -> Unzufriedenheit
- **Stolz**: abhängig von der **Lokationsdimension**
  - Attribution auf **eigene Fähigkeit** (internal) -> Stolz
  - Kein Stolz bei **zufälligen Faktoren** oder **geringer Aufgabenschwierigkeit** (external)
- **Schuld und Scham** (Weiner, 1986): abhängig von der **Kontrollierbarkeitsdimension**
  - Scham am wahrscheinlichsten bei **internalen und unkontrollierbaren** Ursachen
  - Schuld am wahrscheinlichsten bei **internalen und kontrollierbaren** Ursachen
  - Generell: **internal** attribuiertes Misserfolg führt zu Beeinträchtigung des Selbstwerts

---

## EFFEKTE VON ATTRIBUTION AUF DIE ERFOLGSERWARTUNG

- Meyer (1984): Konzept der eigenen Fähigkeiten
  - Basiert auf **wiederholten** Erfahrungen
  - Beeinflusst die subjektive Erfolgserwartung
- Erfolgserwartung und wahrgenommene Stabilität:

Ereignis	Stabilität der Ursache	Beispiele für Ursachen	Wirkung auf die Erfolgserwartung
Erfolg	Stabil	Fähigkeit; Aufgabenschwierigkeit	...steigt an
	Variabel	Zufall, Anstrengung	...steigt wenig oder gar nicht
Misserfolg	Stabil	Fähigkeit; Aufgabenschwierigkeit	...sinkt ab
	Variabel	Zufall, Anstrengung	...sinkt wenig oder gar nicht ab

## EFFEKTE VON ATTRIBUTION AUF DIE AUFGABENWAHL

- Idee wie bei Trope & Brickman: Menschen bevorzugen Aufgaben, die viele **Informationen über die eigenen Fähigkeiten** liefern
- Sehr leichte und sehr schwierige Aufgaben (subjektiv!):
  - Führen zu **externalen** Attributionen (Zufall / Aufgabenschwierigkeit) -> kein Gewinn von Information über die eigene Person
- Mittelschwere Aufgaben:
  - **Internale** Attribution -> Information über eigene Person bzw. eigene Fähigkeiten
  - Vorhersage **zukünftiger Leistungsergebnisse** möglich, da Fähigkeit ein **stabiles Merkmal** der Person ist

## INFORMATIONSGEWINN UND AFFEKTMAXIMIERUNG?

- Theorie der Leistungsmotivation: Prinzip der **Affektmaximierung**
- Vs. Attributionale Erklärung der Aufgabenwahl: **kognitive Komponente**
- Alternative Sichtweise (Heckhausen): Attributionale Erklärung steht **im Einklang** mit Affektmaximierung
  - **Internale** Attributionen nach **Erfolg** -> Stolz -> erhöhter Selbstwert
  - **Externale** Attribution nach **Misserfolg** -> beugt Selbstwertverlust vor / vermeidet negative Emotionen
- Vorhersage:
  - Hohes Fähigkeitskonzept -> mittelschwere Aufgaben wählen
  - Niedriges Fähigkeitskonzept -> leichte/schwere Aufgaben wählen (um external attribuieren zu können)

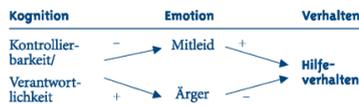
## ATTRIBUTIONALE ANALYSE VON SOZIALEM VERHALTEN

- Schwerpunkt auf **Hilfeverhalten** versus **Aggression**: Welche Attributionen beeinflussen pro- oder antisoziales Verhalten?
- Weiner (1995) „**Theorie der Verantwortlichkeit**“
  - Vor einer Hilfeleistung überlegen, ob die Person dafür **verantwortlich** ist
  - Vor aggressivem Verhalten überlegen, ob die Person **absichtlich** gehandelt hat
- Bsp.: Freund mit gebrochenem Bein bittet um Hilfe
  - Unfall, weil ein Falschfahrer auf seiner Spur mit ihm zusammengestoßen ist
    - nicht verantwortlich, unkontrollierbar
  - Unfall, weil er gerast und aus der Kurve geflogen ist
    - verantwortlich, kontrollierbar

## ZUSCHREIBUNG VON VERANTWORTLICHKEIT AUF DIE PERSON

- Persönliche Kausalität
  - Ursache in Person lokalisiert (vs. Ursache in Situation lokalisiert)
- Kontrollierbarkeit der Ursache
- Abwesenheit mildernder Umstände
  - Anzuwenden, wenn Ursache in Person lokalisiert und kontrollierbar
  - Können zu einer Herabsetzung der Zuschreibung von Verantwortlichkeit führen

## SEQUENZMODELL WEINER



© Rudolph: Motivationspsychologie kompakt. Beltz, 2013

© Rudolph: Motivationspsychologie kompakt. Beltz, 2013

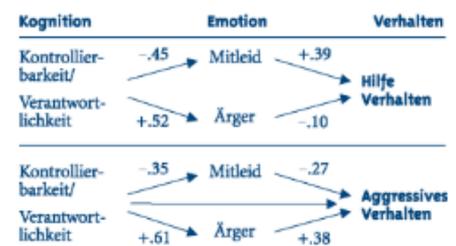
■ Studie zu Stigmata (Weiner et al., 1988)

Stigma	Kognition		Emotion		Verhalten	
	Verantwortlichkeit	Mitleid	Ärger	Persönliche Hilfe	Spendenbereitschaft	
Alzheimerkrankheit	0,8	7,9	1,4	8,0	6,9	
Erbblindung	0,9	7,4	1,7	8,5	7,2	
Koronare Herzkrankheit	1,6	8,0	1,6	8,4	8,1	
Kreislauferkrankung	2,5	7,4	1,6	8,0	7,5	
Querschnittslähmung	1,6	7,6	1,4	8,1	7,1	
Vietnamkrieg Syndrom	1,7	7,1	2,1	7,0	6,2	
AIDS-Erkrankung	4,4	6,2	4,0	5,8	6,5	
Kindesmissbrauch	5,2	3,3	7,9	4,6	4,0	
Übergewicht	5,3	5,1	3,3	5,8	4,0	
Drogenmissbrauch	6,5	4,0	6,4	5,3	5,0	

- Wenn kontrollierbar, dann weniger Mitleid und Verantwortlichkeit zu Ärger
  - Mitleid führt eher zu Hilfeverhalten und Ärger weniger
- Bei Aggressivem Verhalten ähnlich, nur dass die Effekte umgekehrt sind

METAANALYSE

- Rudolph (2004):
- Theorie wird relativ gut bestätigt
- In Weiners Theorie fehlen zB die Rolle der Anzahl potentieller Helfer, verwandtschaftliches Verhältnis, kulturelle Gesichtspunkte etc.



INTRINSISCHE VS. EXTRINSISCHE MOTIVATION

- Bislang: Erfolgs-/Misserfolgsvermeidungsmotiv, Informationssuche = **intrinsische** Motivation
- Behaviorismus, Text bei Atkinson: **extrinsisch**
- **Attribution**: Auf welchen Typus wird das eigene Verhalten zurückgeführt?
- Unterscheidet sich die (Lern-) Leistung je nach Typus?

DER KORRUPTIONSEFFEKT

- Lepper, Greene, & Nisbeth (1973, JPSP): Studie mit Kindergartenkindern
  - Kinder ausgewählt die gerne malen
  - Phase 1: Malen
    - Gruppe 1: Belohnung versprochen, B. erhalten
    - Gruppe 2: keine Belohnung angekündigt, trotzdem B. erhalten
    - Kontrollgruppe: keine B. angekündigt, keine B. erhalten
  - Phase 2: Malt das Kind bei späterer Gelegenheit, wenn es auch alternative Spielformen zur Auswahl gibt?
  - **Ergebnis: Gruppe 1 malt signifikant seltener**
    - „Korruptierende Wirkung extrinsischer Motivation“
- Warum kein Rückgang der „Malwut“ bei Gruppe 2?

FAZIT ATTRIBUTIONALE THEORIEN

- Von der Emotion zur Kognition / Information
- Kausaldimensionen
- Rolle der internalen/externalen Attribution für Stolz/Scham -> Selbstwert und Erfolgserwartungen
- Anwendung auf Aufgabenwahl, Hilfeverhalten, pädagogischen Kontext

