

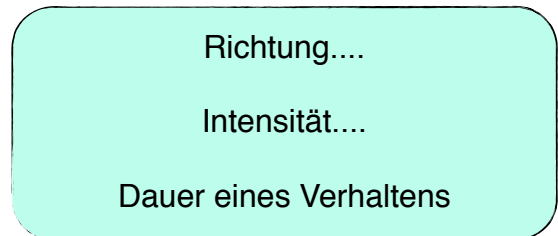
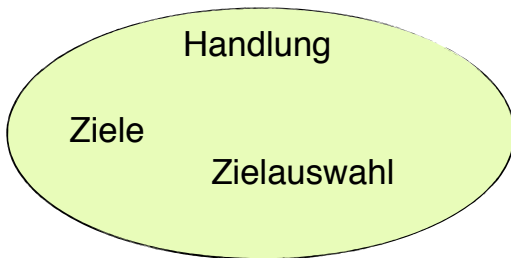
2 Motivation

2.2 Definition

Wie & weshalb werden bestimmte Ziele verfolgt und andere nicht?

Motivation beschreibt den *Zusammenhang* Zwischen:

Motivation *reguliert*:



Appetites Motivationssystem	Hin zu Belohnungen/ <i>positiven</i> Zuständen Regt Handlungen an um etwas zu <i>erreichen</i> --> <i>Aufsuchverhalten</i>
Aversives Motivationssystem	Weg von <i>negativen</i> Zuständen Regt Handlungen an um etwas zu <i>vermeiden</i> --> <i>Vermeidungsverhalten</i>

Motive	Tätigkeit vs. Ergenisorientiert Biogen vs. Soziogen	Tätigkeit an sich motiviert das Ergebnis motiviert Hunger, Schlaf, Sexualität... Variieren <i>intrapersonell</i> stark, wenig Interpersonelle Variation Anschluss, Macht, Leistung... Intrapersonell recht stabil, variieren eher <i>Interpersonell</i>
---------------	--	--

Psychophysische Dispositionen	Wahrnehmung Aufmerksamkeit Emotionen	<i>Motivkongruente</i> Objekte werden <i>erkannt</i> <i>Motivkongruente</i> Objekte binden mehr <i>Aufmerksamkeit</i> Motive können Emotionen/ emotionale Impulse <i>auslösen</i>
--------------------------------------	--	---

2.3 Trieb- Feldtheorie

Trieb	<ul style="list-style-type: none"> - engl.: drive - Unspezifische Kraft mit physiologischen Grundlagen - Auslösung durch Mangelzustand --> zu bestimmten Verhalten - Modifikation durch Ausmaß des Mangels
Triebreduktion	Wird der triebauslösende Mangel behoben, so bleibt dies in Erinnerung --> Erlernen eines Reiz-Reaktion-Schema
Gewohnheit (nach C. Hull)	Verbindung Trieb & Triebreduktion
Verhaltensstärke	Trieb*Gewohnheit*Anreiz

Feldtheorie (K. Lewin)	Allgemeine Verhaltensgleichung: $V = f(P U)$
Valenz	Wertigkeit: Umweltobjekte erhalten ihren Motivationen Wert durch Faktoren innerhalb der Person

2.4 Erwartungswerttheorien

Motivation für jene Handlung ist am *Größten*, bei der das Produkt aus *Erwartung*Wert* am Größten ist

--> Weiners Attributionstheorie

--> erklärt das Phänomen, warum mehr Leute bei Gewinnspielen mitmachen, sobald der Gewinn steigt, obwohl die Gewinnchancen sich nicht ändern

Atkinsons Risikowahlmodell (1957)

Ursprünglich konzipiert als Modell zur Erklärung des Wahlverhaltens, entwickelt es sich zu einem Modell der Leistungsmotivation

Grundlage: Personen- und Situationsparameter die multiplikativ verknüpft sind

Erfolgssuchende Tendenz	<p>Personen mit dominantem Erfolgsmotiv</p> <p>Aufgabe mittlerer Schwierigkeit sollten gewählt werden</p>
Misserfolgsvermeidende Tendenz	<p>Personen mit dominantem Misserfolgsmotiv</p> <p>Aufgaben mit sehr hoher/ niedriger Schwierigkeit sollten gewählt werden</p>

Formel zu Atkinsons Theorie:

$$\begin{array}{r}
 \text{Erfolgsmotiv} \cdot \text{Erfolgswahrscheinlichkeit} \cdot \text{Erfolgsanreiz} \\
 + \quad \text{Misserfolgsmotiv} \cdot \text{Misserfolgswahrscheinlichkeit} \cdot \text{Misserfolgsanreiz} \\
 \hline
 = \quad \text{Verhaltenstendenz}
 \end{array}$$

2.5 Affektantizipation

Fokus auf dem Streben, die emotionale Bilanz des Organismus zu maximieren.
 --> Motivation mit dem Ziel positive Emotionen zu maximieren und negative zu minimieren.

Neuronale Ebene: Dopaminsystem, Nukleus accumbens (Belohnungszentrum), Amygdala (Emotionsverarbeitung), präfrontaler Kortex (Entscheidungsprozesse)

Motive	<ul style="list-style-type: none"> - Affekterzeuger, Motiv ist was emotionale Konsequenz hat - Um Affekte erzeugen zu können, muss ein Reiz auf eine latente Bereitschaft treffen <ul style="list-style-type: none"> - Latente Bereitschaft ist interindividuell unterschiedlich 	
Motivfunktion (McClelland)	<ul style="list-style-type: none"> - Energetisierung von Verhalten - Konzentration der Aufmerksamkeit - Förderung des Erlernens neuer Fertigkeiten 	
Implizite Motive	<ul style="list-style-type: none"> - Subtile Verhaltenslenker im Sinne der Affektantizipation - Wirken sich auf Dauer und Intensität des Verhaltens aus - Messung durch projektive Verfahren (TAT) 	
Explizite Motive	<ul style="list-style-type: none"> - Repräsentationen bewusster Bedürfnisse und Verpflichtungen - Bedeutsam bei der Entscheidungsfindung - Messung durch Fragebögen 	
Biogene Motive	angeborene Funktionen zum Selbsterhalt & Fortpflanzung	
Soziogene Motive	Abhängig von Sozialisierung und Lernerfahrung --> Persönlichkeitseigenschaften	
Soziogene Motive	Anschluss	Minimierung negativer Affekte durch Zurückweisung und Isolation
	Intimität	Positive Affekte durch Menschenkontakt maximieren
	Beide betreffend:	Anregung der Gruppenbildung

	Macht & Dominanz	<ul style="list-style-type: none"> - Höherer Status = Einfacherer Zugang zu Ressourcen - Höherer Fortpflanzungserfolg - Korrelation zwischen Einkommen und Sexualpartnern - Vermeidung von Kontrollverlust
	Leistung	<ul style="list-style-type: none"> - Ausbau eigener Kompetenzen - Erreichen von Standard - Übertreffen von Standards - Wird besonders angeregt, wenn Möglichkeit der Rückmeldung über eigene Fähigkeit besteht
	Kompetenzmotiv	<ul style="list-style-type: none"> - Ausrichtung auf Erwerb von Wissen & Fähigkeiten - Selbst-/ Wirksamkeit im Zusammenspiel mit Umwelt

2.6 Motivation durch Zielsetzung

Affektantizipation betrachtet in erster Linie *implizite Ziele*.

Frage nach der *Zielsetzung* handelt häufig *expliziten Zielen*.

Zielbindung	<ul style="list-style-type: none"> - engl.: <i>Commitment</i> - Hohe Zielbindung hat was zum <i>Selbstkonzept</i> passt - Commitment als sehr <i>guter Prädiktor</i> um Ziellerreichung hervorzusagen
Selbstwirksamkeit	Überzeugung, dass über die <i>nötigen Mittel</i> zur <i>Ziellerreichung verfügt</i> wird
Selbstbestimmtheit	Es kann eine Skala gebildet werden, je nachdem wie Fremd-/ Selbstbestimmt Ziele sind.

Selbstbestimmtheit: (je selbstbestimmter das Ziel, desto mehr ist jemand bereit in die Zielverfolgung zu investieren)

External kontrollierte Ziele	Verfolgung um Bestrafung zu entgehen oder Belohnung zu erfahren
Introjektive Ziele	Verfolgung um Schuld-/ Schamgefühle zu vermeiden; externale Ziele die internalisiert worden sind
Identifikative Ziele	Entsprechen den grundlegenden Werten/ Überzeugungen einer Person
Integrative Ziele	Sehr stark selbstbestimmt; passen in den Lebensplan
Internistische Ziele	Zielverfolgung des Spaßes wegen

2.7 Motive, Ziele, Wille

2.7.1 Motive & Ziele

Asynchronität von Ziel + Motiv führt zu Effizienzminderung, geringeres Commitment, geringere Persistenz

Ziel & Motiv kongruent: Zielerreichung im Alltag gelingt deutlich öfter und effizienter.

Motivsystem	Auf Gegenwart und nahe Zukunft gerichtet
Zielsystem	Dient der langfristigen Handlungsplanung

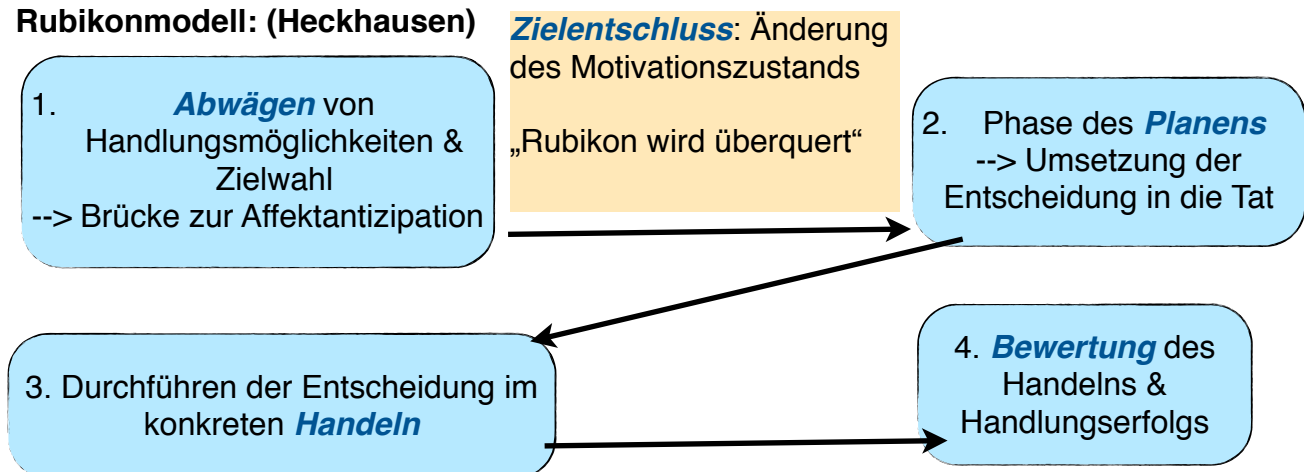
--> Motive unterstützen langfristige Zielverfolgung durch emotionale Aufladung in der Gegenwart

2.7.2 Motivation und Wille

Wird eine Handlung von Motiven getragen, braucht es keine Willensanstrengung um die Handlung auszuführen.

Sequentielle Modelle	Beschreibt Zielwahl und damit verbundene Phasen, besonders wenn Ziele nicht unmittelbar aus Motiven abgeleitet werden --> Rubikonmodell
Imperative Modelle	Beschreiben Willensvorgänge, die Motivanreize zur Zielverfolgung substituieren

Rubikonmodell: (Heckhausen)



Imperative Modelle - Bewusste *Kontrollstrategien* um Ziele mit ungünstiger Motivlage umzusetzen. Fordern deutlich höheren kognitiven Einsatz, was sich in Stimmung und Motivationslage widerspiegelt.

Aufmerksamkeitskontrolle

Emotionskontrolle

Enkodierungskontrolle

Motivationskontrolle

Informationsverarbeitungskontrolle

Umweltkontrolle