

LMU

LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN



Was motiviert Dich?

Die Diagnostik impliziter und expliziter Motive

Seminar in der Allgemeinen Psychologie II, WS 2010/2011
Dr. Felix Schönbrodt

Was sind Motive und Motivation?



Was lernen Sie heute?

- Definition: Was sind Motive und Motivation?
 - Motive und Emotionen
 - Hoffnung vs. Furcht
 - Übung
- Explizite vs. implizite Motive
- Abgrenzung zu anderen psychologischen Konstrukten
 - Ziele und Absichten
 - Traits

Definition I

- Motive sind wiederkehrende Präferenzen für bestimmte End-/Zielzustände
 - „Präferenz“: d.h. Motive sind die Bereitschaft, auf bestimmte Klassen von Zielzuständen mit typischen Affektmustern zu reagieren
- Motive energetisieren, orientieren und selektieren Verhalten

McClelland (1987), Rheinberg (2000)

Definition II

- energetisieren
 - Bereitschaft, bestimmte Klassen von Zielen anzustreben; Bereitschaft Hindernisse zu überwinden, um zu dem angestrebten Ziel zu gelangen
- orientieren
 - angetroffene Situationen werden im Sinne der vorherrschenden Bedürfnislage interpretiert bzw. dorthin verändert; selektive Wahrnehmung
- selektieren Verhalten
 - das konkrete Verhalten initiieren, bzw. eine konkrete Handlungsabsicht implementieren

McClelland (1987), Kuhl (2001)

Definition III

Motive sind überdauernde Persönlichkeitsmerkmale, die die Motivation beeinflussen, bestimmte Anreizbereiche wie Leistung, Anschluss oder Macht aufzusuchen.

Jedes Motiv enthält einen Bedürfniskern, der meldet, wie sehr der aktuelle Istwert vom Sollwert abweicht. Im Unterschied zu „reinen“ Bedürfnissen sind Motive mit Erfahrungswissen verknüpft, das für eine Vielzahl von Situationen kontextangemessene Handlungsmöglichkeiten anbietet

„Motiv = Bedürfnis + Umsetzungswissen“

Kuhl, 2010, S. 28

Welche Zielzustände/ Anreizbereiche gibt es?

- „Big Three“: Leistung, Macht, und Anschluss
- aber auch:
 - Intimitätsmotiv
 - Neugiermotiv
 - Flow-Motiv
 - Geltungsmotiv
 - Freiheitsmotiv / Autonomie
 - Sexualität
 - Hunger
 - ...

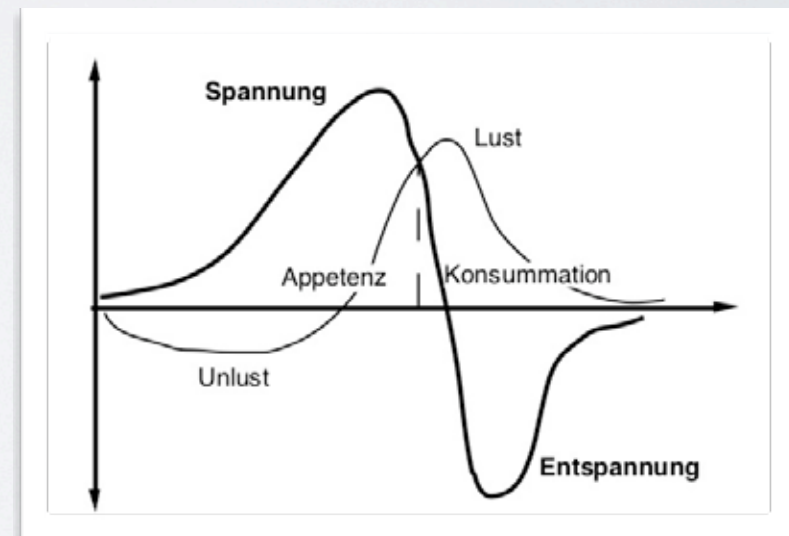
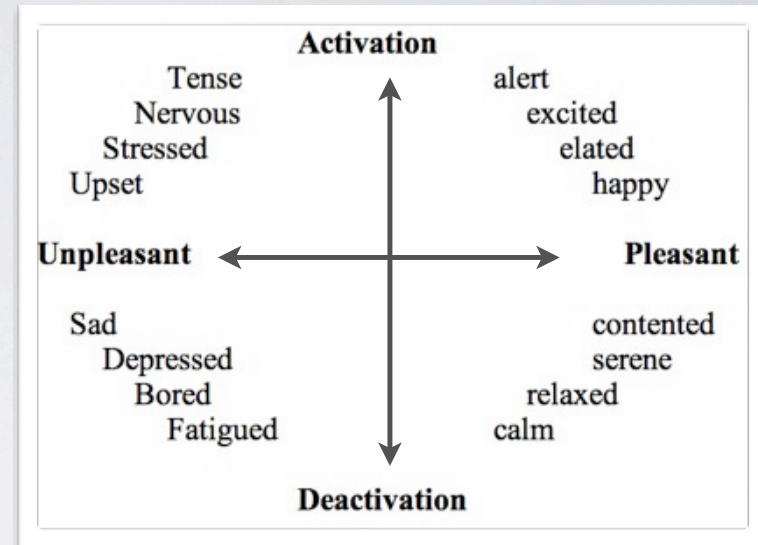
Motiv vs. Motivation

- Motiv = überdauernde Präferenz für Endzustand
- Motivation = akute Energetisierung, die aus einer Soll-/Istwert-Diskrepanz entsteht

„aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzuges auf einen positiv bewerteten Zielzustand“ (Rheinberg, 2000)

Motive und Emotionen

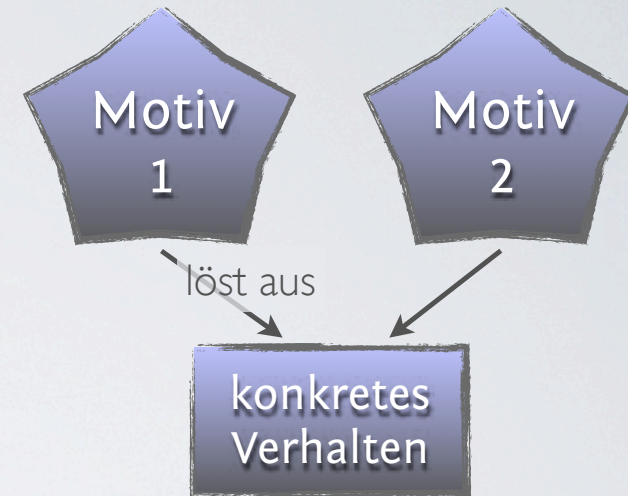
- Emotionen geben Rückmeldung über den Erreichungsgrad des vom Motiv angestrebten Zieles
- Ziel schon erreicht?
 - ➔ Spannung vs. Entspannung
- Bin ich auf dem richtigen Weg?
 - ➔ *Ja*: positive Emotion + Energie („volle Kraft voraus“)
 - ➔ *Nein*: negative Emotion + Verhaltenshemmung („erst mal nachdenken“)



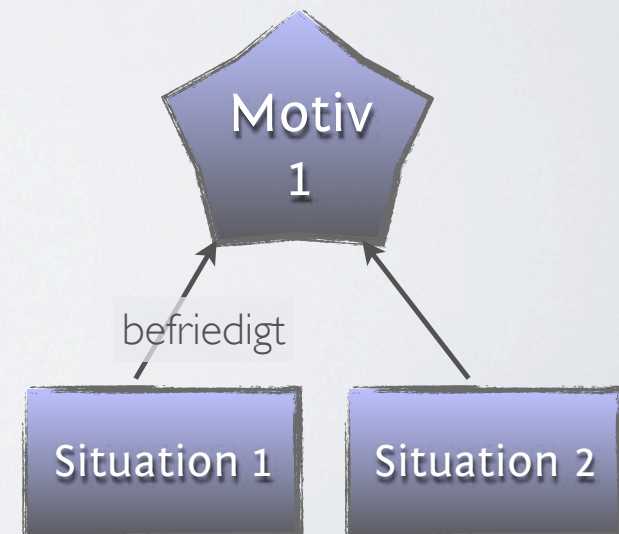
aus Figner & Grasmück (1999)

Multideterminiert und äquifinal

- Ein und das selbe Verhalten kann durch verschiedene Motive determiniert sein („multideterminiert“)
→ man kann nicht immer eindeutig von einem Verhalten auf das dahinter liegende Motiv schließen!



- Verschiedene Endsituationen befriedigen ein und das selbe Motiv (sie sind „äquifinal“)
→ es gibt viele alternative Umsetzungsformen für das selbe Motiv



2 Komponenten: Hoffnung und Furcht

- „Hoffnung“ = die optimistische Erwartung, den Zielzustand zu erreichen; begleitet von positiven Gefühlen
 - Bsp: Hoffnung auf Anschluss
 - approach: Verhaltensaktivierung
- „Furcht“ = die Befürchtung, dass der Zielzustand nicht erreicht werden könnte; begleitet von negativen Gefühlen
 - Bsp: Furcht vor Zurückweisung
 - avoidance: Verhaltensinhibierung
- Beide Komponenten zielen letztendlich auf das selbe Ziel ab!

Definition: Überblick

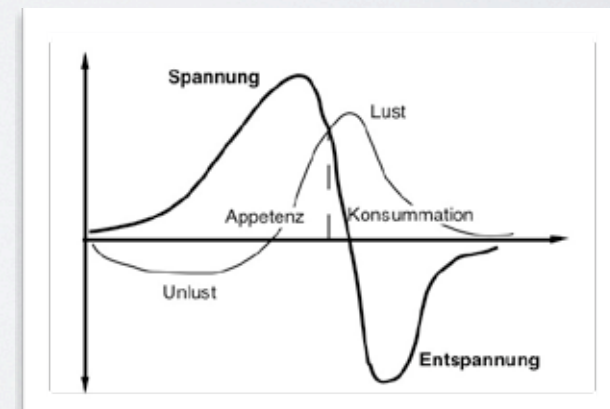
- Motive sind wiederkehrende Präferenzen für bestimmte End-/Zielzustände
- Motive energetisieren, orientieren und selektieren Verhalten

Leitfragen:

- Welche motivationalen Prozesse finden statt?
- Beispiele für Hoffnung und Furcht
- Was passiert gerade mit den Emotionen?

Motive sind überdauernde Persönlichkeitsmerkmale, die die Motivation beeinflussen, bestimmte Anreizbereiche wie Leistung, Anschluss oder Macht aufzusuchen. Jedes Motiv enthält einen Bedürfniskern, der meldet, wie sehr der aktuelle Istwert vom Sollwert abweicht. Im Unterschied zu „reinen“ Bedürfnissen sind Motive mit Erfahrungswissen verknüpft, das für eine Vielzahl von Situationen kontextangemessene Handlungsmöglichkeiten anbietet.

Emotionen im Verlauf:



Hunger oder Sex?



Abgrenzung von anderen psychologischen Konstrukten

Motive, Ziele, Absichten



Motive, Ziele, Absichten

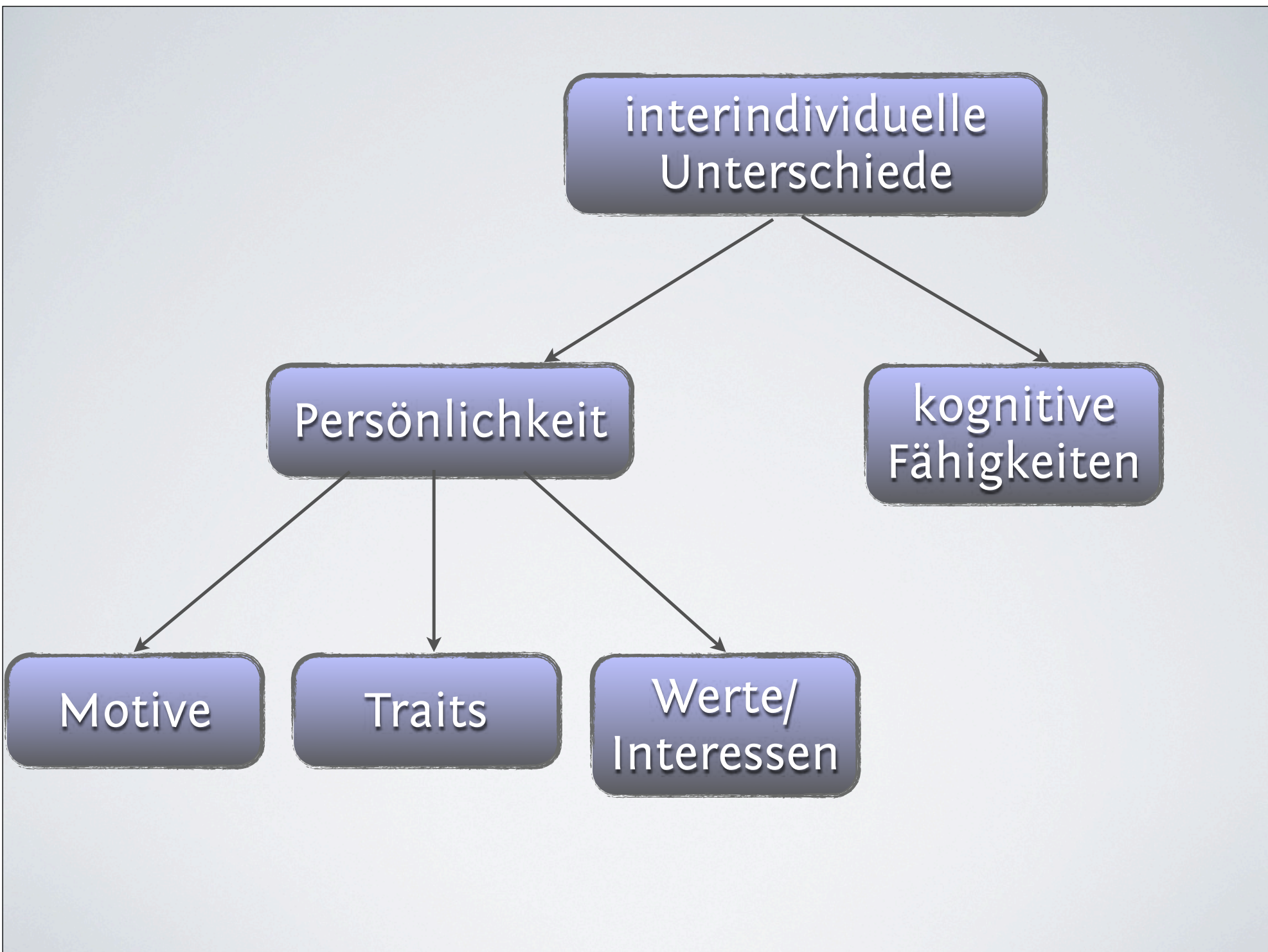
- **Motive** richten die Wahrnehmung auf bedürfnisrelevante Situationen aus
- ein **Ziel** ist eine Repräsentation eines angestrebten Ereignisses; es hilft alle kognitiven Prozesse auf die Zweckdienlichkeit in Bezug auf das Ziel zu überprüfen
- Eine (Handlungs-) **Absicht** ist die Repräsentation einer schwierig auszuführenden Handlung

Abstraktionsniveau

Abstraktionsniveau	Konstrukt	Beispiel
hoch	implizites Motiv	Intimitätsmotiv
hoch	explizites Motiv	explizites Intimitätsmotiv
mittel	„personal striving“	„Ich will eine gute Beziehung zur Mutter haben“
niedrig	Ziel	„Ich will, dass meine Mutter sich am Geburtstag wertgeschätzt fühlt“
niedrig	Handlungsabsicht	„Ich rufe morgen um 16 Uhr an.“



Motive vs. Traits (Persönlichkeitseigenschaften)



Motive vs. Traits

- Traits (Persönlichkeitseigenschaften) beschreiben die **Konsistenz** von außen sichtbaren Verhaltens
 - „Wie“ verhält sich eine Person (d.h. der persönliche Stil des Verhaltens)
- Motive sind hingegen **variabel** mit konkretem Verhalten verknüpft
 - hängt ab vom momentanen Sättigungsgrad des Motivs, situationalen Anreizen
 - „Wozu“ des Verhaltens, d.h. warum initiiert eine Person ein Verhalten? Was will sie erreichen?

Extraversion vs. Affiliationsmotiv

Affiliation Imagery is scored for any indication of establishing, maintaining or restoring friendship or friendly relations among persons [...].

Mere connection, association, or even common activities are not enough; there must also be a warm, friendly quality about the relationship.

Affiliative, companionate activities such as people spending friendly time together, parties, reunions, other social occasions, or just friendly small talk.

Questionnaire items endorsed by **extraverts**:

- Do you enjoy meeting new people?
- Do you like plenty of bustle and excitement about you?

Questionnaire items endorsed by **introverts**:

- Are you mostly quiet when you are with other people?

Wie verhalte ich mich?

Wozu verhalte ich mich?

	extravertiert	introvertiert
hohes (implizites) Affiliationsmotiv	Motiv-Verhaltens-Passung, konfliktfreie Motivumsetzung	Probleme sein Motiv umzusetzen
niedriges (implizites) Affiliationsmotiv	Ist gut im Umgang mit anderen Menschen, braucht sie aber eigentlich nicht. Im Extremfall: histrionisch (früher: hysterisch)	kann gut alleine sein (will auch gar keinen großen Kontakt)

Winter, John, Stewart, Klohnen, & Duncan, 1998

Traits are not the same as motives; rather, traits channel or direct the ways in which motives are expressed in particular actions.

Winter (2005, p. 569)

Take-Home-Message

- Motiv = Bedürfniskern + Umsetzungswissen
- Motivation = die momentane Energetisierung durch ein Motiv → anstreben einer motivkongruenten Endsituation
- Implizit vs. explizit = affektive Präferenz vs. bewusstes Ziel
- Zwei Komponenten/Verhaltenssysteme: Hoffnung vs. Furcht
- Emotionen begleiten und unterstützen motivierte Handlungen
- Abgrenzung des Konstrukts: Motive ≠ Ziele, Traits