Allgemeine Psychologie 2:

MOTIVATIONS- UND EMOTIONSPSYCHOLOGIE

Grundlagen, Begriffe, Theorien

Vorlesungsskript

Hellmuth Metz-Göckel

FB 14 Psychologie Universität Dortmund

WS 2002/3

3.3.3 Die Ausdruckskomponente

1. EINFÜHRUNG

Psychologie versucht Erleben und Verhalten zu beschreiben, zu erklären und vorherzusagen. Sie sucht also nach Gesetzmäßigkeiten hinsichtlich der Faktoren, die Erleben und Verhalten beeinflussen (z.B. unter welchen Bedingungen entsteht Frustration) und hinsichtlich seiner Folgen (z.B. welche weiteren Auswirkungen hat Frustration auf Erleben und Verhalten).

Die Motivations- und Emotionsproblematik ist in erster Linie Thema der Allgemeinen Psychologie. Die Allgemeine Psychologie befaßt sich mit den Gesetzmäßigkeiten von Erleben und Verhalten in Funktionsbereichen wie Wahrnehmen, Denken, Lernen, Gedächtnis, Motivation und Emotion. Sie klammert dabei aus:

(a) soziale Interaktionen und den Einfluß sozialer Determinanten (diese wären Gegenstand der Sozialpsychologie),

(b) die Frage nach den Einflüssen von Reifung und Lernen in Abhängigkeit von der individuellen Entwicklung (diese wären Gegenstand der Entwicklungspsychologie) und - (noch wichtiger, denn dies erklärt den Begriff 'Allgemeine' Psychologie) -

(c) ohne Thematisierung von interindividuellen Unterschieden (diese wären Gegenstand der Differentiellen Psychologie)

Allgemeine, Sozial-, Entwicklungs- und Differentielle (auch Persönlichkeits-) Psychologie, zusätzlich diagnostische Psychologie und Psychopathologie (die Lehre von den psychischen Erkrankungen) stellen die Grundlagendisziplinen der Psychologie dar. Ihnen stehen die **Anwendungen der Grundlagenerkenntnisse** („Anwendungsfächer“) in verschiedenen Lebensbereichen gegenüber, z.B. in Organisationen (Organisationspsychologie), im Wirtschaftsleben (Wirtschaftspsychologie), vor Gericht (Forensische Psychologie), im Verkehrswesen (Verkehrspsychologie), in Erziehung und Unterricht (Pädagogische Psychologie) u.a.

Man teilt die Allgemeine Psychologie auf in
1: Kognitionspsychologie: Zentral ist die Informationsverarbeitung und schließt Themen wie Lernen, Gedächtnis, Denken mit ein. Dabei sind Prozesse wie Erkennen, Vergleichen, Ordnen, In-Beziehung-Setzen, Schlussfolgern, Problemlösen thematisch (die alle unter Beteiligung des Gedächtnisses erfolgen).
2: Motivations- und Emotionspsychologie: Die Rolle von Motiven bzw. Motivationsprozessen wird dabei im Sinne der Frage nach dem 'Warum' und dem 'Wozu' von Handeln untersucht. Emotionen oder Gefühle sind bestimmte Erlebnisformen, die durch die Dimension Lust-Unlust beschrieben werden können.

2. MOTIVATIONSPSYCHOLOGIE

2.1 Grundlagen

Thema sind die Gegebenheiten und Prozesse, die Verhalten mit Energie versorgen und in eine bestimmte Richtung lenken und dafür sorgen, dass es bis zur Zielerreichung durchgehalten wird: Dies umschließt Erleben, das (auch im Alltag) mit Trieb, Antrieb, Drang, Bedürfnis, Interesse u.a. umschrieben werden kann, und die daraus resultierenden oder damit einhergehenden emotionalen und kognitiven Prozesse. Allerdings sind die Ursachen des Verhaltens nicht immer bewußt. Sie können höchstens am gezeigten Verhalten abgelesen werden.

Motive stellen die energetischen Komponenten dar. Wir fragen oft nach Gründen von Verhalten, erhalten vielleicht eine Antwort oder auch nicht, denn Personen können oder wollen möglicherweise keine Auskunft geben. Deswegen werden sie - aus wissenschaftlicher Sicht - als **Konstrukte** angesehen, d.h. hypothetische Gebilde oder Kategorien zur Beschreibung oder Erklärung von Erscheinungen bzw. Verhaltensweisen. Sie bezeichnen keine unmittelbar beobachtbaren Tatsachen, sondern hypothetische Gegebenheiten, die sich nur indirekt aus Verhaltensweisen und Handlungen und ihren Bedingungen im Sinne angenommener Ursachen erschließen lassen = hypothetische Konstrukte.
Um den Grundgedanken zu verdeutlichen, stellen wir uns vor, dass wir Versuche mit Lebewesen machen - z.B. Kamele -, die uns über ihre Bedürfnisse oder anderen Ursachen ihres Verhaltens keine Auskunft geben können.

Stunden Wasserentzug		Intensität der Suche nach Flüssigkeit
Trockenfutter	DURST	Volumen der Flüssigkeitsaufnahme
Zuviel Salz im Futter		Tolerieren bitterer Substanzen in der Flüssigkeit

Im linken Teil sind drei Faktoren dargestellt, die das Trinkverhalten beeinflussen (man variiert sie: unabhängige Variable) und im rechten drei Methoden, die zeigen, wie man das Trinkverhalten messen kann (abhängige Variablen); es zeigen sich dabei Unterschiede in Abhängigkeit von den unabhängigen Variablen).

Man kann jede der drei Variablen links so manipulieren, dass sich eine, zwei oder alle drei Variablen rechts verändern. Anstatt jedoch neun mögliche Interaktionen zu postulieren, ist es einfacher n u r eine intervenierende Variable anzunehmen.

Es ist zwischen Motivation und Motiv zu unterscheiden. Mit **Motivation** umschreibt man alle aktuellen Faktoren, das sind kognitive und emotionale Prozesse, die unter gegebenen situativen Anregungsbedingungen zu Entscheidungen und Handlungen führen, und dem Handeln Richtung, Intensität und Persistenz (also Ausdauer) verleihen. Sie beziehen sich auf Person-Umwelt-Interaktionen.
Motive sind als personale Variable wichtige Komponenten des Motivationsprozesses. Sie werden als *überdauernde individuelle Voreingenommenheiten* aufgefasst, und sie bestimmen mit, welche Situation oder Aufgabe uns überhaupt anspricht oder interessiert und ob ein Handlungsergebnis Befriedigungsmöglichkeiten verspricht; Motive äußern sich *in immer wiederkehrenden Anliegen* (also 'man wünscht sich, man will, möchte, sollte etwas Bestimmtes tun, haben', oder tut etwas automatisch, wenn die Situation danach ist etc.).

2.2 Inhaltstheoretische Ansätze

Im wesentlichen unterscheidet man Inhalts- und (die neueren) prozesstheoretischen Ansätze zur Motivationsproblematik.

2.2.1 Die Zahl möglicher Motive

Wir stellen uns auch im Alltag häufig die Frage nach den Ursachen von Verhalten: Warum Personen etwas bestimmtes tun (studieren, bestimmte Fernsehsendungen schätzen, bestimmte Kleidung tragen, bestimmte Gesellschaft aufsuchen, Selbsttötung begehen)? Dabei versuchen wir meist ein Motiv (vielleicht sogar mehrere) zu benennen, das Ursache des fraglichen Verhaltens sein kann.
In der Frühphase der Motivationspsychologie ist man ähnlich vorgegangen. Es wurde die Frage aufgeworfen, welche und wie viele Motive (oder Triebe oder Instinkte) nötig sind, um menschliches Verhalten zu erklären.

Dabei hat man versucht, jeweils einer bestimmten Verhaltensklasse ein bestimmtes Motiv zuzuordnen. Dies führte allerdings auch zu einer Inflation von Motivkonstrukten. In den 30er Jahren hat ein Autor die bis dann postulierten Motive zusammengestellt und kam auf 5000 unterschiedliche Konstrukte.

Unbeantwortet blieb die Frage, wie viele Motive man wirklich annehmen müsse. Auch die beiden klassischen tiefenpsychologischen Theoretiker postulierten unterschiedlich viele Motive: ADLER sah im Macht- und Sicherheitsstreben das *eine* menschliche Leitmotiv. FREUD vertrat mit der Postulierung des Libido- *und* des Todestriebes eine *dualistische* Triebauffassung.

McDOUGALL, der sich intensiv dieser Frage widmete, kam 1908 auf eine Zahl von 12, 1932 auf 18 Motive. MURRAY (1938) hat dann die psychologische Methodik eingesetzt und eine größere Zahl von Personen klinisch-psychodiagnostisch untersucht. Nach seinen Ergebnissen können 20 Bedürfnisse (needs) als gesichert gelten, etwa Erniedrigung, Leistung, sozialer Anschluß, Aggression, Unabhängigkeit, Widerständigkeit, Unterwürfigkeit etc., und er hat weitere 7 angenommen, die aber nicht systematisch untersucht wurden.

Heute stellt man die Frage nach der angemessenen Zahl von Motiven nicht mehr. Vielmehr konzentriert man sich in der Forschung auf eine Reihe von Motiven (es sind nur solche, die schon MURRAY gefunden hat) und untersucht deren Rolle im Motivationsprozess.
Die meisten inhaltstheoretischen Diskussionsbeiträge waren **trieb-** bzw. **instinkttheoretisch** orientiert, d.h. sie basierten auf dem Homöostase(Gleichgewichts)-Prinzip. Entsteht ein Mangelzustand im psychophysischen Organismus, dann manifestiert sich das Motiv in einem Bedürfniserleben, und dies führt zu Handlungen mit dem Ziel, das Gleichgewicht wieder herstellen.

2.2.2 Kritik an den Inhalts- bzw. Triebtheorien

Zwar stellen wir uns im Alltag häufig ähnliche Fragen; sie spielen in unseren Interaktionen eine Rolle und haben dabei auch ihren Sinn. Aus wissenschaftlicher Sicht gibt es mehrere Einwände gegen das inhaltstheoretische Vorgehen (besonders, wenn es noch nicht einmal wissenschaftlich und systematisch betrieben wird):
(1) *Es liegen zweifellos Zirkelschlüsse vor, wenn Handlungen nach Ähnlichkeit gruppiert werden, und man ihnen dann ein Motiv zuordnet.* Dieses Vorgehen bringt die Wissenschaft nicht weiter. Wer stiehlt, hat einen Stehltrieb (oder Aneignungstrieb); wer lacht, einen Lachtrieb; wer spricht, einen Rededrang; wer sammelt, einen Sammeltrieb.

(2) *Eine Verhaltensweise kann verschiedenen Motiven zugeschrieben werden.* Dem wird häufig nicht Rechnung getragen, wenn man ein Motiv unterstellt. Es wäre sicher falsch, den Besuch eines Seminars nur mit Wissensdurst zu begründen.
Wenn ein junger Mann oder eine junge Frau sich als Mitglied bei der 'Freiwilligen Feuerwehr' des Dorfes anmeldet, so können mehrere Motive zugrundeliegen: Der Wunsch, sich in den Dienst des Gemeinwesens zu stellen, oder der Wunsch, mit Gleichaltrigen zusammen zu sein, oder das Bedürfnis, sich körperlich zu betätigen.

(3) *Ein und dasselbe Motiv kann sich in verschiedenen Verhaltensweisen niederschlagen.*
Jemand, der oder die von einem ausgeprägten Bedürfnis, anderen zu helfen, beseelt ist, kann dies auf verschiedene Weise in Handeln umsetzen: Z.B. das Aufsuchen von Situationen, in denen anderen geholfen werden kann; private Hilfe bei behinderten Personen; Teilnahme an Straßensammlungen; Aktivitäten im Rahmen des 'Roten Kreuzes' oder des Sozialkreises der Kirchengemeinde etc.

(4) *Individuen variieren in der Stärke (Intensität) ihrer motivationalen Dispositionen.*
Dem wird in diesen Ansätzen nicht Rechnung getragen.

(5) *Das Vorliegen eines - durchaus auch stark ausgeprägten - Motivs besagt noch nicht, daß es auch zum Handeln kommt.*
Der Ansatz der Motivzuschreibung zu gegebenem Verhalten versagt natürlich vollkommen, wenn dieses Verhalten gar nicht registriert werden kann. Es sind Situationen denkbar, in denen ein Motiv in recht starker Ausprägung angenommen werden kann, es aber aufgrund kognitiver Zwischenprozesse nicht in Verhalten umgesetzt wird. Wenn beispielsweise ein Mitarbeiter auf seinen Chef, ein Schüler auf den Lehrer wütend ist, dann könnte ein Motiv zu aggressivem Verhalten vorliegen, dieses wird aber nicht zwingend in Handeln umgesetzt wird, weil sich die Person negative Konsequenzen 'ausrechnet'.

(6) *Nicht alles Verhalten kann auf Bedürfnisse oder Triebe zurückgeführt werden, die dem Homöostase-Prinzip folgen*, also von einem Mangelzustand ausgehen und bei Befriedigung in einem Sättigungszustand enden. Es ergeben sich Probleme bei der Beschreibung von Neugierde, Kreativität, Liebe, Abenteuerlust, Märtyrertum.

2.2.3 Der Ansatz von Maslow

Eine Ausnahme bildet der Inhaltsansatz von MASLOW (1970 und früher). Er hat insbesondere das letzte Argument (6) berücksichtigt.

MASLOW war Klinischer Psychologe, der seine Erkenntnisse aus der Arbeit mit Klienten und der Analyse von Interviews und Biographien 'bedeutender' Persönlichkeiten (wie Abraham Lincoln) gewann.

Er war neben Charlotte Bühler, Karl Rogers, Kurt Goldstein, Erich Fromm ein Vertreter der **Humanistischen Psychologie**, einer Richtung der Psychologie, die nach dem 2. Weltkrieg auf der Basis existenzialistischen europäischen Gedankenguts entstand. Sie versteht sich als dritte Kraft neben Psychoanalyse und Behaviorismus (und damit auch der experimentellen Psychologie) und mündete in die 'human-growth-Bewegung' ein.

Prinzipien: Der Mensch wird als Leib-Seele-Einheit begriffen; Subjektivität und das Erleben werden wichtig genommen; Fragen der Wertorientierung und des Lebenssinnes stehen im Mittelpunkt. Ziele des menschlichen Daseins sind, neben der Befriedigung der Basisbedürfnisse: Selbstverwirklichung, Selbstaktualisierung, Liebe, Kreativität, Wachstum, höhere Werte, Freude und Transzendenz.

MASLOW hat folgende Ordnung der Motive angenommen:

Physiologische Bedürfnisse
abhängig von unmittelbaren Körperfunktionen; Bedürfnis nach Schlaf, Nahrung, geschlechtlicher Befriedigung

Sicherheitsbedürfnisse
Bedürfnisse, Gefahr und Bedrohung zu vermeiden

Soziale Bedürfnisse
Zugehörens- und Liebesbedürfnisse; Bedürfnis, einer Gruppe anzugehören; befreundet zu sein, Frau/Mann und Kinder zu haben, zu lieben und geliebt zu werden

Ich-Bedürfnisse
Wertschätzungsbedürfnisse in zwei Formen:
(a) Bedürfnis nach positiver Selbst(ein)schätzung; nach einem Gefühl, das einem sagt, daß man einen 'Eindruck' bei anderen hinterlassen hat, dass man etwas bewirkt oder etwas Negatives am Zustandekommen gehindert hat
(b) Bedürfnis nach Respekt von anderen Menschen, nach Prestige und Status in der Gruppe

Bedürfnis nach Selbstverwirklichung
Bedürfnis nach Selbstgestaltung und Selbstaktualisierung: Der Mensch ist solange ruhelos und unzufrieden, bis er das tut, wozu er fähig ist: Dichter muß dichten; Maler muß malen.

Prinzipien des Modells

(1) Keine Motivliste, sondern Gruppen von Motiven, die von einander abgegrenzt werden.

(2) Hierarchische Struktur: Motivgruppen unterscheiden sich in ihrer Wertigkeit, ihrem Rang, und zwar nach 'niederen' und 'höheren' Bedürfnissen.

(3) Unterscheidung zwischen Defizit- oder Mangelbedürfnissen und Wachstumsbedürfnissen: (a) Ist ein Bedürfnis befriedigt, so befindet sich der Organismus in einem ausgeglichenen Zustand (Homöostase-Prinzip); das Bedürfnis ist gesättigt und 'ruht' und (b) Wachstums- und Selbstentfaltungsbedürfnissen: <u>es gibt keinen Zustand der Sättigung</u>.

(4) Die Präpotenz-These: Bedürfnisse jeder höheren Ebene werden erst aktualisiert, wenn die Bedürfnisse der Ebene darunter befriedigt sind.

z.B. Ausgesprochenes Leistungsstreben erfordert, dass der Mensch einen ausreichenden Grad der Befriedigung seiner Forderung nach Liebe erlebt hat, und Selbstverwirklichung ist erst möglich, wenn die Ich-Bedürfnisse befriedigt sind.

Dieser Inhaltsansatz der Motivation hat sich in empirischen Untersuchungen nicht so recht bestätigen lassen (man sagt aber, dass er deswegen noch nicht als widerlegt zu gelten hat). Er hat eine gewisse psychologische Plausibilität.

Wegen der Annahme der Wachstumsbedürfnisse hat er aber in vielen psychologischen und nichtpsychologischen Bereichen Aufmerksamkeit erregt und dazu beigetragen, daß alte Auffassungen überdacht wurden, z.B. hinsichtlich der Beziehung zwischen Therapeut und Patient oder der Beziehung zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter. Es wurde anerkannt, daß Personen Selbstentfaltungsbedürfnisse haben, die berücksichtigt und genutzt werden können: In der Therapeut-Patient-Beziehung, in dem man dem Patienten Selbststeuerung und Selbstheilungstendenzen zutraut, in der Vorgesetzten-Mitarbeiter-Beziehung, indem man auch dem Mitarbeiter Bedürfnisse nach Selbstentfaltung, Mitbestimmung etc. zugesteht.

2.3 Motivation: Prozeßtheorien 1: Kognitive Ansätze

Charakteristisch für die erste Gruppe von Prozeßtheorien ist, dass Ursache, Handlung und Ziel als Ganzes gesehen werden. Die kognitiven oder Konflikt-Ansätze modellieren diejenigen Situationen, in denen ein **Konflikt zwischen Kognitionen** (etwa zwischen Wahrgenommenem und gedächtnismäßig Gespeichertem oder Erwartetem) entsteht. Dieser Konflikt erzeugt Unsicherheit, Spannung und Unbehagen und motiviert das Individuum zu Maßnahmen, das Unbehagen zu beheben oder zu mildern.

2.3.1 Berlyne's Theorie des spezifischen Neugierverhaltens

Ausgangspunkt war die Beobachtung von Verhaltensweisen bei Tieren und Menschen, die offensichtlich weder auf einen organismischen Mangelzustand zurückgehen noch in Erwartung einer Belohnung gezeigt werden. Ratten und Affen lernen neue Verhaltensweisen, wenn als Belohnung nur die Möglichkeit der Erkundung eines Labyrinths oder die visuelle Inspektion eines Raumes geboten wird.
BERLYNE (u.a. 1974) postulierte zwei Formen des Neugierverhaltens. Das (a) **diversive Neugierverhalten** läßt sich dadurch erklären, daß es für jedes Individuum ein bestimmtes optimales Reiznivau gibt. Der Aufenthalt in einer reizarmen und monotonen Situation hat in der Regel zur Folge, dass das Individuum Bedingungen aufsucht oder auch herstellt, um sein Erregungsniveau wieder zu erhöhen.
Beim Absinken des Reizniveaus unter ein Minimum entstehen Langeweile und negative Affekte.. Es wird ein diversives Neugierverhalten geweckt, das sich darauf richtet, irgendwelche Sinnesreize zu erfahren.
Diese Annahme ist mit Beobachtungen in Einklang, daß Menschen oft Situationen aufsuchen oder Aktivitäten zeigen, die ein bestimmtes Erregungsniveau hervorrufen: Bergsteigen, Schifahren, Autorennen, Kirmesplätze etc.

(b) **Spezifisches (oder auch epistemisches) Neugierverhalten**: bezieht sich auf Ereignisse, Objekte und andere Gegebenheiten, die unerwartet auftreten und relativ unbekannt sind. Sie rufen Aufmerksamkeitszuwendung, Orientierungsreaktionen und Explorationsverhalten hervor.

Die Gründe hierfür liegen darin, dass etwas Neues, Unerwartetes nicht eingeordnet werden kann, d.h. nicht zu bestehenden Gedächtnisbeständen und kognitiven Strukturen paßt und diesen zugeordnet werden kann. Dies führt zu einem kognitiven oder Informationskonflikt, also einer Inkongruenz zwischen Wahrnehmung und Erwartung oder auch allgemeiner: zwischen einer aktuellen Situation und einem Standard. Ausschlaggebend sind hier die sog. 'kollativen' Variablen, also Reizeigenschaften, die verglichen mit gedächtnismäßig gespeicherten, *inkongruent, komplex, neu und überraschend* sind.

Die Konfrontation mit neuer Information, die mit bereits Bekanntem in Widerspruch steht, geht mit dem Erleben eines Konflikts oder der Ungewißheit und Unsicherheit einher. Das spezifische Erkundungsverhalten dient dazu, Informationen zu gewinnen, durch die der erlebte Widerspruch aufgelöst und die Unsicherheit beseitigt wird.

Versuche: BERLYNE (1974) bot Reizbilder dar und registrierte, auf welche der Betrachter ihren Blick am längsten richten: Die eine Vorlage enthielt dabei keine neue Information (Vogel, Elefant, Auto), die andere einen Informationskonflikt, weil die Bilder aus verschiedenen Sachverhalten zusammengesetzt waren (z.B. ein Tier, dessen Hinterteil demjenigen eines Dackels und dessen Vorderteil demjenigen eines Elefanten entsprach), sodaß ein Widerstreit der Bedeutungszuschreibung entstand.

Ergebnisse: Die komplexeren, konfliktträchtigen Bilder ziehen die Aufmerksamkeit der Betrachter schneller und länger an, weil hier eine wahrgenommene Diskrepanz vorliegt.

2.3.2 Equity-Theorie (Theorie der distributiven Gerechtigkeit)

Grundlage ist die Austauschtheorie: Auch hinsichtlich dessen, was wir in soziale Beziehungen investieren und dabei vom Sozialpartner zurückbekommen, können Diskrepanzen erlebt werden. HOMANS (1961) war der Meinung, Gerechtigkeit herrsche dann, wenn in einer Beziehung die Relation zwischen dem Profit jedes der Partner und seinen Investitionen annähernd gleich ist.
Demnach können wir Forderungen an andere nur in dem Maß stellen, indem wir bereit sind, Forderungen der anderen an uns zuzulassen.

ADAMS (1965) regte auf dieser Basis eine wichtige theoretische Entwicklung an. Er ging bei einer Zwei-Personen- oder Zwei-Parteien-Beziehung von folgender Formel aus:

$$\frac{\text{Erträge von A}}{\text{Eingaben von A}} = \frac{\text{Erträge von B}}{\text{Eingaben von B}}$$

Eingabe ist etwas, das jemand in eine Beziehung investiert, das gewöhnlich mit Kosten verbunden ist: Freundlichkeit, Zuwendung, Anstrengung, Zeit, Arbeit. **Ertrag** ist etwas, was die Beziehung jemandem einbringt: Erhaltene Hilfe, erhaltene Zuwendung, Lob und Tadel, Entlohnung. Sind die Relationen von Erträgen und Eingaben bei beiden Interaktionspartnern gleich, so liegt eine ausgeglichene Beziehung vor, d.h. es herrscht **Gerechtigkeit**.

Distributive Ungerechtigkeit liegt dagegen vor, wenn der eine Partner den Eindruck hat, das Verhältnis von Eingabe und Ertrag auf seiner Seite entspräche nicht dem des Partners, Dies ist ebenfalls ein kognitiver Konflikt, der einen unangenehmen Zustand der Spannung etc. erzeugt, den es zu verändern gilt. Es ist wichtig zu betonen, daß die Verteilung von Eingaben und Erträgen nicht in einem objektiven Sinn nachweis- oder ausrechenbar sein muß; es kommt nur auf die *erlebten, phänomenalen Verhältnisse* an. - Auch 'Eingabe' und 'Ertrag' müssen vom Partner als solche erkannt werden (und für die Beziehung relevant sein).

Wenden wir die Grundgedanken auf den Leistungssektor an: Es werden dabei die Vorstellungen vom Betrag, den man für eine Leistung erhalten zu sollen glaubt, zu den Wahrnehmungen der Belohnung in Beziehung gesetzt. Die Vorstellungen, von dem, was man erhalten zu sollen glaubt, werden dabei aufgrund der persönlichen Investitionen (Fähigkeit, Leistung), aufgrund von Merkmalen der Aufgabe (Schwierigkeitsgrad, Verantwortungsgrad) und aufgrund des Vergleichs mit den Leistungen und Belohnungen anderer, die mit ähnlichen Aufgaben befaßt sind, gebildet.

Nach diesem Modell liegt Zufriedenheit nur dann vor, wenn das, was man erhalten sollte, und das, was man faktisch erhält, einander entsprechen. Nach der Theorie der distributiven Gerechtigkeit kann sowohl Unterbezahlung wie auch Überbezahlung zu Unzufriedenheit führen. Überwiegt die wahrgenommene Menge an Investitionen die tatsächliche Menge an Belohnungen, so tritt Unzufriedenheit auf, weil sich das Individuum *ungerecht* behandelt fühlt. Überwiegt umgekehrt die Menge an Belohnungen die Menge an Investitionen, so resultieren *Schuldgefühle*.
Beide Diskrepanzvarianten stellen - dem Erleben nach - unausgeglichene, gestörte Person-Umwelt-Relationen dar, die zu Unbehagen, Konflikterleben, Spannung, Dissonanz führen, die das Individuum durch geeignete Maßnahmen zu beseitigen sucht. Diese Handlungstendenz ist dringend und zwingend; wir leben nicht gerne mit solchen Diskrepanzen. Das ist der Grund dafür, in der Equity-Theorie einen eigenen Motivationsansatz zu sehen. Wie kann das Individuum auf die erlebte Diskrepanz reagieren?

(a) Aus dem Felde gehen oder das Vergleichsobjekt wechseln, z.B. sich vornehmen, eine neue Beziehung einzugehen, die bessere Aussichten bietet, zu einem distributiven Ausgleich zu kommen. Oder: die Beziehung meiden.

Eine empirische Untersuchung: SCHMITT & MARWELL (1972): Vpn bekamen einen Mitarbeiter, und die distributive Ungerechtigkeit zwischen beiden wurde im Laufe der Zusammenarbeit immer gravierender. Ungerechtigkeit bedeutete hier, verglichen mit einem Partner, benachteiligt zu sein. Man bot den Vpn eine Alternative zur Zusammenarbeit, die aber mit finanziellen Einbußen verknüpft war. Ergebnis: Eine große Zahl von Vpn zog sich aus einer solchen distributiv unausgeglichenen, aber finanziell lohnenden Beziehung zurück.

(b) Änderung der Einschätzung und Bewertung von Eingaben oder Erträgen: Das Individuum kann z.B. versuchen, die Eingaben des Partners zu schmälern oder herabzusetzen (*so viel hat der doch nicht geleistet*; oder: *der ist so reich, das es ihm nichts ausmacht, mir soviel zu zahlen*).

(c) Ändern von Eingaben und Erträgen: Z.B. eigene Anstrengungen verstärken oder vermindern (oder das Ertragsniveau des Partners anheben oder empfangene Erträge ablehnen).

Die Equity-Theorie kommt zu gezielten Vorhersagen hinsichtlich des Leistungsverhaltens, wenn Personen sich über- oder unterbezahlt fühlen; dies konnte in vielen experimentellen Untersuchungen bestätigt werden.

Empirie: In einer Untersuchung wurden Vpn angeworben, um Interviews durchzuführen. Dabei wurde den Vpn der einen Gruppe gesagt, sie seien für die Aufgabe nicht qualifiziert genug, d.h. es wurde der Eindruck erweckt, sie seien eigentlich überbezahlt. Den Vpn in der anderen Bedingung wurde gesagt, sie seien angemessen qualifiziert. Eine weitere experimentelle Bedingung bestand darin, daß die Interviewleistungen entweder im Stunden- oder im Stücklohn abgerechnet wurden. Diese Bedingung wurde mit der anderen (über- vs. normal-bezahlt) gekreuzt.
Aufgrund der Theorie kann man nun voraussagen, daß in der Gruppe der 'überbezahlten' Personen Unbehagen entsteht, das sie irgendwie beseitigen wollen. Die Theorie sagt weiter voraus, daß sich diese Gruppe insbesondere hinsichtlich der Bedingung 'Stück- vs. Stundenentlohnung' unterscheidet.
Im Fall von Stückentlohnung sollten die Vpn, die hinsichtlich der Honorierung ihrer Leistungen Schuldgefühle haben, eher weniger Interviews durchführen, damit ihre Schuldgefühle angesichts der dann höheren Entlohnung nicht noch anwachsen. Im Fall der Stundenentlohnung können sie dagegen ihr Diskrepanzerleben abbauen, wenn sie besonders viele Interviews durchführen. - Beide Annahmen bestätigten sich.

2.4 Motivation: Prozeßtheorien 2: Erwartung-mal-Wert-Ansätze

2.4.1 Die Prozesskomponenten: Erwartung und Wert

Die 'Erwartung x Wert'-Ansätze stellen kognitive und emotionale Prozesse in den Mittelpunkt. Während bei den kognitiven Theorien (2.3) angenommen werden kann, daß sich eine erlebte Spannung, vorausgesetzt es gibt keine situativen Hindernisse, mehr oder weniger unmittelbar in Handeln umsetzt, beschreiben die Erwartung x Wert-Ansätze Person-Umwelt-Interaktionen, die in Prozessen des

- Antizipierens und des Abwägens von Handlungsfolgen bestehen und in eine Entscheidung einmünden, ob man handeln sollte oder nicht.

Die verschiedenen Prozeßtheorien setzen also an verschiedenen psychischen Ausgangssituationen an, so daß sie nicht als alternative Erklärungsansätze angesehen werden können. Sie modellieren lediglich unterschiedliches psychisches Geschehen.

- Allen Varianten der Erwartung-mal-Wert-Ansätze ist das hedonistische Prinzip gemeinsam, daß Menschen Entscheidungen fällen, die ihren Nutzen maximieren sollen.

Motivationsphase

Eine Handlung ins Auge fassen, bei deren Durchführung mit positiven Folgen zu rechnen wäre, ist das Grundmuster des Motivationsprozesses. Es werden also die Folgen und deren Bedeutung oder Wertigkeit antizipiert. **Wertigkeit, Wert, Anreiz oder Anreizwert** sind in diesem Zusammenhang als Synonyme zu sehen.

Beispiele für Anreize: (1) Ein gutes Abiturzeugnis anstreben, weil einen das mit Stolz und Befriedigung erfüllen würde; (2) einen anderen dazu zu bringen, etwas zu tun, was er gar nicht wollte, weil man Zufriedenheit über die gelungene Überredung empfinden könnte; (3) einem anderen helfen wollen, weil vorauszusehen ist, daß ihm die Wohltat gut täte, und weil man selbst als Wohltäter gut dastehen könnte; (4) sich überlegen, einen Mitreisenden im Zug in ein Gespräch zu verwickeln, weil man sich Geselligkeit und Unterhaltung auf der Reise verspricht.

- In den Beispielen sind jeweils zwei wichtige Komponenten des Motivationsgeschehens enthalten: die kognitive Repräsentation zukünftiger Ereignisse und die Bewertung der Folgen;

Diese Bewertung bezieht sich (1) auf den **Anreiz oder Anreizwert** und (2) auf die **Wahrscheinlichkeit**. Ein gutes Abiturzeugnis seiner positiven Folgen wegen anzustreben, ist das eine, es aber auch zu erzielen, ist das andere. Genauso kann man positive Folgen (natürlich auch negative, s.u.) bei der Beeinflussung eines anderen, bei der Hilfeleistung für einen anderen, bei der Kontaktaufnahme mit einem anderen antizipieren. *Es ist aber vielleicht nicht sicher, daß man erreicht, was man antizipiert.* Gutes Ergebnis erzielen, andere beeinflussen, anderen helfen, andere für Kontakte gewinnen, *kann mehr oder gut gelingen*. Demnach kommt zur Bedeutung oder zum Anreizwert, auch noch die Erwartung oder die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit hinzu, ob man das auch erreichen wird, was in dieser Phase ins Auge gefaßt wurde.

Wo bleibt das Motiv?

Die geschilderten Formen der Auseinandersetzung mit einer bestimmten Situation sind selbstverständlich nicht unabhängig von zugrundeliegenden Motiven. Es sind in den Beispielen: (1) Das Leistungs-, (2) das Macht-, (3) das Hilfeleistungs- und (4) das Anschlußmotiv.
Gäbe es keine personseitige Motivvariable, würde uns die Situation gleichgültig lassen, d.h. daß die *Anreize* ***motivspezifisch*** sind. Wie sollte eine Befriedigung über ein Handlungsergebnis vorausgesehen werden, wenn nicht ein Bedürfnis dahinter stünde?

Motive sind Zielorientierungen in denjenigen Situationen, in denen sie ansprochen oder geweckt werden. Situative Bedingungen stellen Anreize in Korrespondenz mit dem Motivziel dar, wenn sie den erwünschten Zustand erhoffen und den unerwünschten Zustand befürchten lassen. Motive bezeichnen auch interindividuelle Unterschiede in den Gewichtungen diese Ziele. Motive bestimmen so, welche Befriedigungsmöglichkeiten eine Situation verspricht.

Wenn z.B. im Sport Mannschaften gegeneinander kämpfen, mag für den einen die Situation durch das Ziel strukturiert sein, besser sein zu wollen als die gegnerische Mannschaft, für den anderen dagegen, gute Kameradschaft und harmonisches Zusammenwirken in der eigenen Gruppe zu erleben. Entsprechend unterschiedlich können die Anreize sein: darauf zu hoffen und sich Befriedigung und Stolz dafür zu versprechen, wenn die eigene Mannschaft gewinnt oder wenn sie gut zusammengespielt hat.

Das sind die Grundgedanken einer Gruppe der Prozeßtheorien, die aufgrund der beiden als entscheidend erachteten Komponenten als 'Erwartung-mal-Wert'-Ansätze bezeichnet werden. Sie heben demnach die kognitiven Prozesse im Motivationsgeschehen hervor. Wir werden aber sehen, daß vor, während und nach der Motivationsphase auch Emotionen vorkommen und eine bedeutende Rolle spielen.

2.4.2 Ein ausgewähltes Beispiel: Leistungsmotivation

Das Risikowahl-Modell

Ein repräsentatives Modell für die Interaktion von Motiven, Erwartungen und Anreizen ist das Risikowahl-Modell der Leistungsmotivation (Atkinson 1964, dt. 1975). Wir können eine Reihe wichtiger motivationstheoretischer Probleme diskutieren, wenn wir dieses Modell, und einige seiner Erweiterungen darstellen. Die Modellannahmen haben u.a. ihren Ursprung in der Entscheidungstheorie. Wir maximieren den Nutzen bei einer Entscheidung, indem wir diejenige Handlungsalternative wählen, bei der der subjektiv zu erwartende Nutzen d.h. das Produkt aus Nutzen (oder Anreizwert) und Wahrscheinlichkeit am größten ist. (=Hedonismus), Nach Atkinson ergibt sich die Tendenz zu handeln (T)

$$T = M \times E \times A$$

aus dem Produkt aus Motiv (M), Erfolgswahrscheinlichkeit oder Erwartung (E) und Anreiz (A).

Definition: Das **Leistungsmotiv** stellt das Streben dar, in all denjenigen Situationen die eigene Tüchtigkeit zu steigern und möglichst hoch zu halten, in denen Aufgaben aufgesucht werden oder gestellt sind, die gelingen oder mißlingen können. Ein Handlungsresultat ist unter folgenden Bedingungen als Leistung anzusehen: Es muss objektivierbar, d.h. messbar sein, es muss auf einen Schwierigkeitsmaßstab bezogen sein, dem Schwierigkeitsmaßstab muss ein Anstrengungsmaßstab entsprechen, den man für die Beurteilung des Handlungsergebnisses für verbindlich hält, und das Handlungsresultat muss dem Urheber zugeschrieben werden.

Die Motivausprägung ist im Modell die *personseitige* Komponente, der in der Erfolgswahrscheinlichkeit und dem Anreizwert *situationsseitige* Komponenten gegenüberstehen. Im Modell wird der Anreizwert allerdings nur über die Komplementärbeziehung zur Erfolgswahrscheinlichkeit bestimmt, also A = 1 - E.
Das ist durchaus nicht unplausibel. Anreize der Folgen eines Handlungsergebnisses sind gering, wenn die Erfolgswahrscheinlichkeit sehr groß und damit die Aufgabe sehr leicht ist, genauer: als sehr leicht eingeschätzt wird. Es handelt sich stets um die wahrgenommene Schwierigkeit der Aufgabe.
Der Anreiz ist dagegen umso höher, je schwieriger die Aufgabe erscheint. Ist sie dagegen zu schwierig, wird man sie vielleicht doch nicht in Angriff nehmen. Das entspricht der multiplikativen Beziehung beider Größen in der Gleichung. Das Produkt wird '0', wenn eine der beiden Größen '0' wird. Das Produkt ist am größten, wenn sich die beiden Größen einander annähern (also E und A gegen .5 gehen).
Dieser die Motivstärke gewichtende Term erreicht also - absolut gesehen - seine größte Ausprägung bei einer mittleren Aufgabenschwierigkeit.

E x A	.1 x .9	=	.09
	.3 x .7	=	.21
	.5 x .5	=	.25

Zwei **Motiv-Tendenzen**: Im Leistungshandeln, wie auch sonst bei anderen Zielorientierungen können zwei Motivtendenzen zur Wirkung kommen: nämlich die *Hoffnung*, daß das Handeln gelingt, und die *Befürchtung*, daß es mißlingen könnte. Die Motivationspsychologie geht davon aus, daß die Hoffnungs- oder Furchtorientierung im Sinne einer überdauernden Persönlichkeitsvariablen zu verstehen ist, hinsichtlich derer sich Personen unterscheiden.
Diese beiden Motivtendenzen sind insbesondere für das Leistungsmotiv theoretisch und empirisch recht gut untermauert. Wir erleben oder erleiden sie ja auch gelegentlich. Es kann sein, dass wir etwa hinsichtlich ein und derselben Aufgabe (etwa einer anstehenden Prüfung) mal erfolgszuversichtlich, mal misserfolgsängstlich sind oder dass beide Tendenzen mehr oder weniger gleichzeitig erlebt werden.

Die gesamte oder resultierende Motivationstendenz ergibt sich demnach als abgewogenes Resultat aus beiden Tendenzen.

$$RT = (Me \times Ee \times Ae) + (Mm \times Em \times Am)$$

Der Anreizwert des Mißerfolgs hat dabei ein negatives Vorzeichen.
RT bedeutet dabei die resultierende Motivationstendenz; die Subskripte: e = Erfolg und m = Mißerfolg.

Es kommt demnach zu einer positiven Motivationstendenz, wenn die Erfolgskomponente die Mißerfolgskomponente überwiegt.

Bei Berücksichtigung allein der Erfolgskomponente oder bei ihrem Vorherrschen, sagt das Modell voraus, daß Aufgaben mittlerer Schwierigkeit bevorzugt gewählt werden, denn das Produkt aus Anreiz x Erfolgswahrscheinlichkeit ist dann am größten.
Bei starkem Gewicht der Mißerfolgskomponente sagt das Modell voraus, daß eher leichte oder eher schwere Aufgaben gewählt werden, weil das Produkt aus Pm x Am bei mittleren Schwierigkeiten seine größte (negative) Ausprägung erreicht.

Empirische Bestätigung: Beide Annahmen sind weitgehend empirisch bestätigt worden. Allerdings ist der Bereich der präferierten Schwierigkeit der Aufgabe im Falle der Erfolgszuversicht eher etwas zum Schwierigkeitspol hin verschoben (Heckhausen 1989). Außerdem muß die Mißerfolgsfurcht wohl nicht nur als Meidungskomponente verstanden werden. Es gibt mehrere Hinweise darauf, daß Mißerfolgsfurcht auch als aktivierende Kraft wirkt, die die Person zu besonderer Anstrengung anspornt, um die Schwierigkeit zu überwinden und einen Mißerfolg abzuwenden. Hermans spricht in diesem Fall von 'positiver Misserfolgsfurcht' (Hermans, Petermann & Zielinski 1978).

2.4.3 Verfahren der Motivmessung

Im Risiko-Wahl-Modell ist die Motivstärke und -ausrichtung eine wichtige personale Variable. Wenn man Determinanten oder auch Auswirkungen einer psychologischen Variablen empirisch überprüfen will, muss man diese messen können.
Motive oder Motivstärke direkt zu erfragen (*wie stark ist Dein Macht- oder Leistungsmotiv*?) ist nicht angebracht, da die Peron darüber vielleicht keine Auskunft geben kann oder will. Eine Motiv-Schätzung durch andere Personen (Partner, Vorgesetzte, Lehrer) hat sich auch nicht bewährt, da hierbei die interpersonelle Übereinstimmung gewöhnlich sehr niedrig ist. Motive andererseits aus dem Verhalten zu erschließen, ist ebenfalls problematisch, da sie nicht zwingend in Verhalten umgesetzt werden (s.o.). Außerdem können einem bestimmten Verhalten mehrere Motive zugrundeliegen.
Dies sind die Gründe, weshalb man nach anderen Möglichkeiten der Motivmessung gesucht hat.
Heute bedient man sich dreier verschiedener Typen von Verfahren:

(a) Fragebogen: Personen haben auf mehrere Statements (items) zu reagieren, die motiv-relevantes Erleben und Verhalten ansprechen. Beispiele aus der Achievement Motive Scale (AMS):
Mich reizen Situationen, in denen ich meine Fähigkeiten testen kann.
Probleme, die etwas schwierig sind, reizen mich.

Wenn eine Sache etwas schwierig ist, hoffe ich, daß ich sie nicht machen muß, weil ich Angst habe, es nicht zu schaffen.
Die Person hat anhand einer mehrstufigen Skala die Möglichkeit, das Ausmaß anzugeben, in dem die jeweilige Behauptung für sie zutrifft. Mehrere Reaktionen werden dann zusammengefaßt und ergeben einen Kennwert für die Person, z.B. hinsichtlich des Ausmaßes an 'Angst vor Mißerfolg' (hier in Leistungssituationen).

(b) Projektive Verfahren: Grundgedanke ist dabei, daß Motive als 'immer wiederkehrende Anliegen' der Person zu verstehen sind, die sich in ihren Phantasien und Tagträumen niederschlagen. Wird also in geeigneten Reizsituationen die Phantasietätigkeit angeregt und erfaßt, so können entsprechende Aussagen auf motivthematische Inhalte hin analysiert werden (das Verfahren heißt Inhaltsanalyse). Am verbreitesten ist eine Variante des "Thematic Apperception Test" (TAT) von MURRAY, die von Vertretern der McClelland-Atkinson-Schule entwickelt und immer wieder eingesetzt wurde. Heckhausen (1963) hat sie und den dazu gehörenden Inhaltsschlüssel auf deutsche Verhältnisse adaptiert und validiert. Zu sechs ausgesuchten, relativ unstrukturierten Bildvorlagen sind Geschichten zu erzählen. Diese werden auf motivthematische Inhalte hin untersucht, z.B. 'Bedürfnis nach Leistung und Erfolg' wird verrechnet, wenn auf ein Leistungsziel gerichtete Vornahmen, Hoffnungen oder Wünsche zum Ausdruck kommen, etwa "*er möchte die Maschine reparieren*", "*er hoffte, die Aufgabe gelöst zu haben*".
Oder 'positiver Gefühlszustand', wenn positive Gefühle innerhalb eines leistungsbezogenen Handlungsablaufes geäußert werden: "*Er freut sich, daß er mit der Arbeit ein Stück weiterkam*".
Oder 'Mißerfolgserwartung', wenn die Person über die Zielerreichung unsicher ist: "*Er glaubt nicht, die Lösung noch zu finden*".
Aus diesen Kategorisierungen wird ein Gesamtwert für 'Hoffnung auf Erfolg' und 'Furcht vor Mißerfolg' errechnet.
(3) Eine dritte Gruppe von Verfahren versucht, die Vorteile der projektiven Methode (hohe Inhaltsvalidität) mit denen der Fragebogen (einfache Auswertung) miteinander zu verbinden. Zu bildlich dargestellten Szenen (Strichzeichnungen) sollen vorgegebene Aussagen, die leistungs-, macht- oder anschlussthematisches Erleben und Verhalten beschreiben, als zutreffend oder unzutreffend gekennzeichnet werden. Die Summe der markierten Aussagen zu einem Motiv ergibt dann einen jeweiligen Kennwert.
Diese Verfahren sind also *semiprojektiv*, weil Personen eine Szene deuten, die möglichen Reaktionen aber vorgegeben sind. Sie werden als ***Motiv-Gitter*** bezeichnet, weil mehrere Szenen mit mehreren Reaktionen oder Statements kombiniert werden.

Allerdings zeigte sich in praktisch allen Überprüfungen (auch der eigenen), daß Motivmaße, die mit dem Fragebogen- und mit dem TAT-Verfahren gewonnen wurden, nicht miteinander korrelieren. Die Gitterverfahren liegen dazwischen und korrelieren eher mit den Fragebogenverfahren.
Das führte zwangsläufig zu der Folgerung, daß die Verfahren etwas Verschiedenes erfassen: Projektive Verfahren die 'echten' Motive, Fragebogenverfahren eher selbstbildbezogene Auffassungen über das eigene Erleben und Verhalten, hier z.B. in Leistungssituationen.

Die 'echten' Motive bestimmen eher, was Personen spontan tun, weil frühere Erfahrungen zum Aufbau kognitiv-affektiver Netzwerke im Zusammenhang mit bestimmten Situationen geführt haben, sie determinieren deswegen auch eher länger-dauernde Verhaltenstendenzen (z.B. Erfolg in der Berufskarriere, McCLELLAND 1980). Fragebogenmaße erfassen eher motivthematische Selbsteinschätzungen, und die Reaktionen könnten sich danach richten, wie man sich selbst sieht. Sie sagen besser Wahlen, Attributionen und andere kognitive Prozesse voraus. Es gibt - auch neuere - Belege für diese unterschiedlichen Auswirkungen. Sie sind Thema aktueller Forschungsvorhaben.

2.4.4 Erweiterungen: (1) Attributionen

Seit ungefähr 1975 wurde für motiviertes Handeln ein wichtiger Erlebnissachverhalt hervorgehoben: Die Frage, inwieweit man sich ein Handlungsergebnis *selber* oder irgendwelchen *außerhalb* von einem selber *liegenden Bedingungen* zuschreiben kann.
Solche Ursachenzuschreibungen (= Attributionen) werden recht häufig in verschiedenen Lebensbereichen vorgenommen. Ein Erfolg beim Tennisspiel wird der guten Vorbereitung, dem eigenen Können oder einer guten taktischen Einstellung zugeschrieben, ein Mißerfolg den ungünstigen Platzverhältnissen oder der Hitze. Im ersten Fall würde internal - also auf die Person bezogen -, im zweiten external - also auf die Umstände bezogen - attribuiert. Es wird häufig erst nach den Ursachen gesucht, wenn ein Handlungsergebnis vorliegt, und die Gefühle, die sich dann einstellen sind durch die Art der möglichen Attribuierung moderiert.

Üblicherweise freut man sich über einen Erfolg und ist beschämt über einen Mißerfolg. Befriedigung und Stolz stellen sich aber wohl nur ein, wenn man den Erfolg eigener Anstrengung und eigener Fähigkeit zuschreiben kann, nicht aber wenn die Umstände gerade besonders günstig waren oder die Aufgabe besonders leicht erschien. Beschämung und Trauer sind im Falle eines Mißerfolgs besonders stark, wenn man ihn mangelnder Fähigkeit oder mangelnder Anstrengung zuschreibt und nicht externen Gegebenheiten, z.B. hoher Aufgabenschwierigkeit

WEINER hat - in Anlehnung an HEIDER (1958) - zwei Dimensionen zur Differenzierung von Attributionen vorgeschlagen: *Ort der Kontrolle* und *Stabilität vs. Variabilität*:

	Kontrollbereich internal	external
Stabilität		
stabil	Fähigkeit	Aufgabenschwierigkeit
variabel	Anstrengung	Glück

D.h. Fähigkeit wäre eine stabile Ursache, die in der Person, Glück eine variable Ursache, die in der Umgebung, der Aufgabe, der Situation lokalisiert wird.

Allgemein: Internale Attribuierungen (Fähigkeit und Anstrengung) wirken sich stärker auf die Affekte (Befriedigung, Stolz, Scham) nach einer Leistung aus als externale.

Die Wahrnehmung stabiler Faktoren (Fähigkeit und Aufgabenschwierigkeit) festigt die zukünftigen Erfolgs- oder Mißerfolgsaussichten und -erwartungen oder erhöht sie eher als bei Zuschreibung variabler Faktoren.

Wie attribuiert wird, hängt von Wahrnehmungen der Aufgabensituation ab, vom Prozentsatz der Erfolge, der Reihenfolge der Erfolge, sozialen Normen, Zufälligkeit eines Ergebnisses, Einmaligkeit eines Ereignisses, erlebter Muskelanspannung, erlebter Ausdauer bei den Aufgaben

- und insbesondere von der Motiv-Orientierung ab, nämlich ob jemand mehr erfolgs- oder mehr misserfolgsorientiert ist.

Erfolgsorientierte und Misserfolgsorientierte kommen zu unterschiedlichen Schlüssen über die Ursachen von Erfolg und Mißerfolg, und dies hat unterschiedliche Konsequenzen für ihr zukünftiges Handeln in Leistungssituationen.

Wenn man verschiedene Untersuchungen zusammenfaßt, so zeigt sich bei den Erfolgsorientierten eine Tendenz, Erfolge ihren Fähigkeiten und Anstrengungen zuzuschreiben (also internal zu attribuieren), Mißerfolge dagegen ungünstigen Umständen („Ausrutscher“), mangelnder Anstrengung oder dem Pech.
Misserfolgsorientierte dagegen schreiben Mißerfolge mangelnden Fähigkeiten zu und Erfolge dem Glück.

Die Befunde sind auch in deutschen Untersuchungen, insbes. von MEYER (1973), bestätigt worden. Er hat besonders die Faktoren Zufall und Pech berücksichtigt. Ergebnis: Erfolgsmotivierte attribuieren Erfolge weniger und Misserfolge mehr auf Zufall als dies die misserfolgsmotivierten tun. Diese attribuieren Erfolge verstärkt auf glückliche Umstände.

Wenn man davon ausgeht, daß Erfolgs- und Mißerfolgsorientierung von der individuellen Erfahrung in Leistungssituationen bestimmt, also ‘gelernt’ sind, so ist festzuhalten, daß die unterschiedlichen Attribuierungstendenzen dazu beitragen können, die jeweilige Motivorientierung aufrecht zu erhalten. Besonders die Misserfolgsorientierten machen so meist Erfahrungen, die ihre Mißerfolgsorientierung (und damit ein ungünstiges Leistungsselbstbild) verstärkt.

2.4.5 Erweiterungen des Motivationsmodells: (1) Anreizdifferenzierung

Im Risikowahl-Modell liegt der Anreiz auf dem Handlungsergebnis. Dieser Anreiz kann fremdvermittelt sein: Andere Personen vermitteln als Folge des Handlungsergebnisses Befriedigung in Form von Lob, materiellen Gütern etc., wenn beispielsweise die Eltern dem Kind DM 10.-- für eine gute Klassenarbeit in Aussicht stellen[1]. Diese Anreize sind extrinsisch; das Handeln ist dann von außen veranlaßt.

[1] Dieser Anreiz hat aber wie jeder andere Anreiz nur verhaltenssteuernde Wirkung, wenn er auch auf Bedürfnissen des Kindes basiert.

Dieser Anreizgruppe stehen diejenigen entgegen, die in der Person liegen. Hier ist aber zu differenzieren:
Eine Variante besteht dabei darin, Befriedigung darüber (zu erwarten und) zu erfahren, daß eine Sache erledigt, ein Problem gelöst, eine Aufgabe abgeschlossen ist, (z.B. *die Kaffeemaschine ist repariert*).
Eine weitere Variante basiert auf der Auffassung der Leistungsmotivation als eines Selbstbewertungssystems. Aus dieser Sicht liegt der Anreiz nicht allein auf dem Handlungsergebnis, sondern auf dem damit verknüpften Selbstbewertungsaffekt, z.B. Stolz.
RHEINBERG (1989) hat das Motivationsmodell erweitert und die Möglichkeit einbezogen, daß der Anreiz auf der Tätigkeit selber liegen kann. Es gibt Tätigkeiten, die wir um ihrer selbst willen, weil sie uns Spaß machen, verfolgen.
So hat z.B. ein begeisterter Schiläufer nie das Ziel, unten anzukommen und sich wieder am Lift anstellen zu müssen. Der Genuß bei dieser Sportart liegt im Laufen selber.

Die **Interesse**nforschung (PRENZEL 1988) hat darüber hinaus betont, daß wir uns aus internem Antrieb mit einem bestimmten Sachgebiet beschäftigen können.

<u>Interesse</u> bezeichnet die Auseinandersetzung einer Person mit einem Gegenstand, die ohne äußere Veranlassung erfolgt.

Die Person greift aus der Vielfalt von Objekten, die ihre Umwelt anbietet, bestimmte heraus und läßt sich intensiv auf sie ein. Sie erschließt sich Stück um Stück einen bestimmten Umwelt- oder Gegenstandsbereich.

> Personen haben so Interesse an Musik, Malerei, Sport, Technik, Wissenschaft, an Mineralien, an den Klavierwerken Bachs, an Physik etc.

Interesse besteht in einer ‘Person-Gegenstands-Interaktion’, also einer aktuellen oder auch überdauernden Beziehung zwischen Person und Gegenstand.
Sie drückt sich in Handlungen aus, die besondere Merkmale aufweisen:
Im **kognitiven Bereich** ist eine differenzierte und komplexe Erfassung des Interessengegenstandes charakteristisch; die kognitive Komplexität ist hier höher als hinsichtlich anderer Gegenstandsbereiche.
Im **emotionalen Bereich** wird die Handlungsausführung von positiven Gefühlen begleitet. Handlungsvorbereitung und -durchführung wird mit einem mittleren Ausmaß an ‘arousal’ (also Aktivierung) erlebt, die zwischen Anstrengung und Komfort liegt.
Im **Wertbereich** zeichnet sich Interesse durch eine besondere Wertschätzung des Gegenstandes aus, und zwar wird der Interessengegenstand selbst und die Auseinandersetzung mit ihm als etwas für sich Wertvolles erlebt. In der individuellen Wertehierarchie nimmt der Gegenstand eine hervorgehobene Position ein. Er repräsentiert einen wichtigen Teil des persönlichen Selbstverständnisses und der Selbstintentionalität.
Dies stellt ebenfalls eine Erweiterung auf der Anreizseite dar. In diesem Fall liegt der Anreiz auf dem Gegenstand.

Zusammenfassend lassen sich also die Anreize folgendermaßen differenzieren:

extrinsisch	**Erwartung von Fremdbekräftigung** (z.B. Lob, Anerkennung, Geld, Beförderung)

Intrinsische Anreize	**Anreiz liegt im Ergebnis** (z.B. Problem ist gelöst; Sache erledigt)
	Anreiz liegt in der Selbstbewertung (z.B. Selbstwert ist erhöht)
	Anreiz liegt auf der Tätigkeit (z.B. macht Spaß, häufig im Sport)
	Anreiz liegt auf dem Gegenstand (z.B. Kunstgeschichte)

Intrinsische motiviertes Handeln ist darüber hinaus durch folgende Merkmale vom extrinsisch motivierten abzuheben:

(1) Phänomenal, also dem Erleben nach, ist es durch **vollkommenes Aufgehen** der Person in der Tätigkeit und durch Selbstvergessenheit zu charakterisieren. Dieses Erleben hat CSIKSZENTMIHALYI (1987) mit dem Begriff 'flow'-Erfahrung umschrieben.

(2) Weiter ist für intrinsische Motivation charakteristisch, daß sie von einem Gefühl der eigenen Tüchtigkeit und dem Gefühl der Selbstbestimmung (personal causation and self determination) bestimmt ist, d.h. der **'Ort der Kontrolle'** (locus of control) ist das Individuum selber.

(3) Da die Handlung in Erwartung interner Verstärker (also 'Selbstverstärker') ins Auge gefaßt oder durchgeführt wird, liegt auch der **'Ort der Verstärkung'** in der Person und nicht außerhalb.

(4) HECKHAUSEN (1989) hat ein weiteres Merkmal hervorgehoben: Die **Gleichthematik von Handlung und Handlungsziel**: Ob und wieweit im Erleben des Handelnden zwischen Handeln und dessen Ziel oder Zweck eine sachinhärente Beziehung besteht, also Mittel (Handlung) und Zweck (Handlungsziel) übereinstimmen. Wenn etwa ein guter Schulaufsatz der Leistung wegen angestrebt wird und nicht um eine versprochene Belohnung zu erhalten. Oder: Wenn eine Hilfeleistung zugleich Mittel und Zweck ist, also Hilfeleistung um der Hilfeleistung willen, und nicht weil man deswegen von anderen Anerkennung erwartet.

DECI (1975) hat in mehreren Untersuchungen (an Kindern) gezeigt, daß intrinsisch motiviertes Verhalten unterbleibt, wenn extrinsische Verstärkung hinzukommt oder in Aussicht steht. Er spricht von der Korrumpierung intrinsischer durch extrinsische Motivation. Wird dem intrinsisch begründeten Anreizwert noch ein extrinsischer hinzugefügt, so sinkt die Attraktivität der Aufgabe, weil sie *motivational 'überveranlasst'* ist. (Das hat in der organisationspsychologischen Literatur zu folgender prägnanten Formulierung geführt: "*How to ruin motivation with pay!*")
Inzwischen wurden diese Annahmen allerdings relativiert (EISENBERGER & CAMERON 1996); der korrumpiernde Effekt externaler Konsequenzen auf die intrinsische Motivation läßt sich nur unter sehr speziellen Bedingungen nachweisen, und zwar wenn ein tätigkeitsfremder oder -unabhängiger Verstärker erwartet wird.

Praxisorientierte Wissenschaftler vertreten die Meinung, daß sich die Effekte extrinsischer und intrinsischer Anreize zu einer positiven Motivationstendenz summieren. Demnach wäre es etwa in Schule und Betrieb günstig, wenn sowohl interne wie auch externe Bewertungen in Aussicht stehen: Spaß an der Sache und Anerkennung und Belohnung. In der Diskussion wurde natürlich ins Feld geführt, daß extrinsische Anreize durchaus positive Wirkungen haben, wie die Theorie des instrumentellen Lernens von SKINNER betont. BANDURA (1982) hat aber Belege zusammengetragen, die Decis Position stützen:

- Sollen die Fremdbewertungen Leistung manipulieren und antreiben, so liegt nur extrinsisch motiviertes Verhalten vor; es erfolgt allein um der externen Verstärker willen. Je mehr die Fremdbewertungen aber Informationen für Selbstwert und Kompetenz der Person enthalten, umso stärker tragen sie auch zu einem Zuwachs an Interesse an der Aufgabe, also zu intrinsischer Motivation bei.

2.4.6 Erweiterungen des Motivationsmodells: (2) Erwartungsdifferenzierung

Das Atkinson-Modell berücksichtigt nur eine situationsseitige Variable, nämlich die Erfolgserwartung im Hinblick auf die aktuelle Aufgabe, also die Handlungs-Ergebnis-Erwartung (über die dann sogar der Anreiz bestimmt wird). Das ist aber wohl nicht ausreichend, denn gewöhnlich spielen noch weitere Erwartungen im Motivationsprozess eine Rolle.

Beispiel: Gute Aufsatzleistung eines Schülers kann natürlich mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit eintreten und Befriedigung versprechen. Zugleich kann sie aber auch zu einem guten Jahreszeugnis beitragen, und dieses kann gute Voraussetzung für ein gutes Abitur sein, und dieses könnte wiederum Voraussetzung für ein Studium sein, aufgrund dessen man sich einen einträglichen und befriedigenden Beruf erhoffen könnte.
Dieses Beispiel ist vielleicht überzogen, es zeigt aber, daß ein Handlungsergebnis meist auch *im Dienste übergeordneter Ziele zu sehen ist*, was natürlich in der Motivationsphase eine wichtige Rolle spielen kann.

Mit VROOM (1964), der in einem Motivationsmodell für die Arbeits- und Organisationspraxis Folgen unterschiedlicher Ebenen berücksichtigt hat, kann man von **Instrumentalität eines Handlungsergebnisses für übergeordnete Ziele** sprechen.
HECKHAUSEN (1977) hat die verschiedenen Erwartungen in einem erweiterten Motivationsmodell unter Berücksichtigung von Situation, Handlung, Handlungsergebnis und Folgen zusammengefaßt. Neben der (1) Handlungs-Ergebnis-Erwartung kommen auch, wie eben begründet, (2) Ergebnis-Folgen-Erwartungen (= Instrumentalitäten) ins Spiel. Darüber hinaus (3) werden Situations-Ergebnis-Erwartungen aufgebaut.
Es ist nämlich auch zu berücksichtigen, daß es Situationen gibt, von denen wir wissen, daß sie zu bestimmten Ergebnissen führen, ohne daß wir selber etwas tun. Das kann natürlich Folgen für die Entscheidung zum Handeln haben: Man tut am besten nichts, wenn man das Ergebnis ohnedies nicht beeinflussen kann. Z.B. könnte ein Schüler der Auffassung sein, *„egal wie gut ich mich jetzt auf die Arbeit vorbereite - ich bekomme doch eine ‘fünf’“.*

(4) Eine weitere Gruppe von Erwartungen kann aus der allgemeinen Einschätzung der eigenen Kompetenz (= Selbstwirksamkeit) in solchen Situationen resultieren. Sie unterscheidet sich von der Handlungs-Ergebnis-Erwartung darin, daß es hier nun darum gehen kann, ob man sich zutraut und sich in der Lage fühlt, diese Handlung überhaupt auszuführen. Diese Kompetenz- oder Effizienzerwartung ist

zentrale Komponente in Banduras Theorie der Selbstwirksamkeit (1977, 1987). Sie ist ausdrücklich auf die vorliegende Aufgabensituation bezogen.
Es gibt auch Ansätze, in denen sie als eine über verschiedene Situationen generalisierte Erwartung im Sinne einer Persönlichkeitsvariablen aufgefaßt wird (Schwarzer 1993).

Die Erwartungstheorie von VROOM

VROOM (1964) hat eine Theorie formuliert, die eine Erweiterung der ExA-Modelle darstellt. Neu ist dabei, daß mehrere Anreize berücksichtigt werden können, was bei vielen Entscheidungen, etwas zu tun oder etwas zu unterlassen, vorliegen dürfte. Greifen wir ein bereits angeführtes Beispiel wieder auf: Wenn ein Schüler sich für eine Aktivität entscheidet, also etwa eine Hausarbeit zu schreiben oder sich für einen Prüfung anzumelden, dann können Anreiz und Erfolgserwartung, wie oben dargestellt, eine Rolle spielen. Der Anreiz eines positiven Ergebnisses könnte sich aber aus verschiedenen Anreizen der Folgen dieses Ergebnisses zusammensetzen, z.B. die Aussicht auf ein gutes Abschlusszeugnis, auf Anerkennung von den Eltern, auf die Belohnung durch die Großeltern (DM 100).--), auf gesteigerten Selbstrespekt (dass man es so gut geschafft hat) oder auf eine Anstellung oder Berufserfolg.

Außerdem spielt eine Rolle, in welchem Ausmaß das Handlungsergebnis für diese übergeordneten Folgen *dienlich oder instrumentell* ist. *Wie sicher ist denn die Anerkennung durch die Eltern oder Freunde,* wenn man die Klausur gut bewältigt hat oder *wie sicher ist denn mit einem Job zu rechnen,* wenn man die Prüfung erfolgreich hinter sich gebracht hat? Und diese Folgen haben für den einzelnen möglicherweise unterschiedliche **Valenzen oder Wertigkeiten**. Es liegt ihm oder ihr viel am Berufserfolg, die Reaktion der Eltern ist vielleicht weniger wichtig, die Folgen für den Selbstwert sind u.U. ausschlaggebend.

Nur diese Theorie trägt den vielen möglichen Folgen und deren Anreizwerten Rechnung. Die Kernthese lautet:

- Die Valenz des einzelnen Handlungsergebnisses setzt sich aus den mit den Instrumentalitäten gewichteten Anreizen der übergeordneten Folgen zusammen.

In diesem Modell wird also zwischen dem Ergebnis der ersten Ebene (=Handlungsergebnis) und den damit erreichbaren Ergebnissen der zweiten Ebene unterschieden. Dabei sind vier Variable entscheidend: Erwartung und Valenz des Handlungsergebnisses (j), dessen Instrumentalitäten für k bis n Folgen und die Valenzen der k bis n Folgen.

Handlung i	Handlungsergebnis j	Handlungsfolgen k bis n	
	erste Ebene	zweite Ebene	
		Instrumentalität	*Valenz von*
		Ijk	k
		Ijl	l
i	j	Ijm	m

Ijn n

Die Valenz des Resultats der ersten Ebene (= j, z.B. der Arbeitsleistung oder der Prüfungsnote) wird bestimmt von der Schätzung der Wahrscheinlichkeit, die das Individuum vornimmt, daß dieses Resultat erster Ebene zu einer Reihe von Resultaten der zweiten Ebene führen wird (das sind die Instrumentalitäten) - und den Valenzen, die jeweils mit diesen Resultaten verbunden sind.
Das Modell hat sich empirisch recht gut bewährt.

2.5 Volition

Bei starken Tätigkeitsanreizen, auch bei kognitivem Konflikt wie erlebter Ungerechtigkeit ist anzunehmen, daß sich Motivation unmittelbar in Handeln umsetzt.
Solche günstigen Bedingungen sind aber in unserem Leben nicht immer gegeben. Wir müssen viele Dinge tun, zu denen wir *nicht* motiviert sind, oder wir sind motiviert, aber dem Handeln stellen sich äußere oder innere Hindernisse in den Weg, wenn wir beispielsweise gerade zu etwas anderem mehr Lust haben.
Um dennoch leben und handeln zu können, setzen Willensprozesse ein. Zwei Themenbereiche haben bisher in der Diskussion eine besondere Rolle gespielt.
(A) Wie werden Motivationstendenzen zu Absichten, die dann auch in Handeln umgesetzt werden?
(B) Was tun wir, um das Handeln auf Spur zu halten und es auch bis zur Zielerreichung durchhalten (Persistenz)?

2.5.1 Das Handlungsphasen-(Rubikon-)Modell von Heckhausen u.a.[2]

Die erste Frage wurde im Rubikon-Modell behandelt. Es gliedert sich grob auf in eine Motivations- und eine Volitionsphase. In der Motivationsphase setzen sich Wünsche, die wir hegen, durch und werden - wie im 'Erwartungs x Wert'-Modell abgebildet - zu Motivationstendenzen.
Diese Ansätze beschreiben dabei ausdrücklich die Prozesse, die in eine Entscheidung einmünden, etwas tun zu sollen oder nicht z.B.:

Ich sollte etwas für mein Französisch tun
Ich sollte mehr joggen
Ich sollte endlich mein Referat anfangen
Ich sollte mehr auf meine Gesundheit achten

Wir haben möglicherweise viele solcher Motivationstendenzen gebildet und gespeichert, die aber - wie die Sylvester-Vorsätze - noch relativ unverbindlichen Charakter haben.
Aus den Motivationstendenzen müssen ernstgemeinte Absichten werden, sonst passiert nichts. Hier setzen die Willensprozesse ein. Zunächst muß eine resultierende Motivationstendenz den Status einer Intention erhalten.

[2] HECKHAUSEN, GOLLWITZER & WEINERT (1987)

Dabei bestehen zwei Probleme:
(1) Welche der Motivationstendenzen diesen Übergang[3] überhaupt passieren darf und zu gegebener Zeit das Handeln bestimmt. Dazu werden die Wünschbarkeit und Realisierbarkeit des ins Auge gefassten Handlungszieles berücksichtigt. Zusätzlich wird ein metavolitonaler Kontrollprozess in Form einer sog. FAZIT-Tendenz, ein Akt innerer Zustimmung 'ich will wirklich' nötig, der den Prozess des Abwägens bei der Intentionsbildung abkürzt und zu einer **Selbstverpflichtung** hinsichtlich der ins Auge gefassten Handlung führt.

(2) Welche von den schon bereitliegenden oder gerade frisch gebildeten Intentionen Zugang zum Handeln erhält, um sich zu realisieren = Handlungsinitiierung?

Es muß also geregelt werden, welche Intention wann zum Zuge kommt. Es geht hier nicht mehr um die Frage, ob man etwas tun sollte (diese Entscheidung ist in der Motivationsphase schon gefallen), sondern wann. Kriterien sind hierbei: (1) die Wünschbarkeit (hängt noch mit der Motivation) zusammen u. (2) ob die Gelegenheit für eine Realisierung gekommen ist, oder ob man diese herstellen kann.
Für die Realisierung einer Intention ist wichtig, daß wir Ort, Zeit und Handlungsplan bereits festgelegt haben: *Beim Einkauf am Mittwoch werde ich nur Vollkornbrot kaufen.* In diesem Fall spricht man von Implementationsintention. Davon abzuheben sind Zielintentionen, z.B. *ich sollte mich gesünder ernähren.* Diese haben eine geringere Chance umgesetzt zu werden, weil sie weder Gelegenheit noch Handlungsplan spezifizieren.

2.5.2 Zielbezug

Mit der Handlungsinitiierung übernimmt die mentale Repräsentation der betreffenden Zielintenion die Führung der Handlung. Dabei kann das Ziel auf verschiedenen Abstraktionsebenen repräsentiert sein:
(1) auf der Ebene der konkreten Tätigkeit, also des angestrebten Tätigkeitsziels oder
(2) der letztlich angestrebten Ergebnisfolgen; also auch auf weiter entfernt liegende Ergebnisse oder Ergebnisse höherer Ordnung.

Treten bei der momentanen Tätigkeit Schwierigkeiten auf, so können nahe Zwischenziele gesetzt werden, die leichter erreicht werden können.

Zielsetzungstheorie

Die Rolle von Zielen in der Volitionsphase findet in der Zielsetzungstheorie von Locke (z.B. Locke & Latham, 1990) eine besondere Berücksichtigung. Es ist ja aus der Selbstbeobachtung bekannt, daß Ziele das Handeln aktivieren, ihm eine Richtung geben und Standards für die Bewertung des Handlungsergebnisses bereithalten.
In der Zielsetzungstheorie wird dem Schwierigkeitsgrad von Zielen besondere Bedeutung beigemessen.

[3] Dieser Übergang ist der 'Rubikon'. Der Rubikon ist ein kleiner Fluss in Norditalien, der im Altertum die Grenze zwischen Gallien und Italien darstellte. Caesar eröffnete mit der Überschreitung des Rubikon im Jahre 49 v. Chr. den Bürgerkrieg. - Von daher leitet sich die Redewendung 'den Rubikon überschreiten' ab. Sie bedeutet, „einen entscheidenden Schritt tun".

1) Schwierige Ziele führen zu besseren Leistungen als mittelschwere und leichte.
2) Spezifisch gesetzte, hohe Ziele führen zu einem höheren Leistungsniveau als allgemeine Zielvorgaben nach dem Muster 'tun Sie Ihr bestes'.

Die Grundannahmen sind in sehr vielen Studien bestätigt worden. Die Befunde weisen aber auf folgende Besonderheiten hin:

- Die Leistungssteigerung durch gesetzte Ziele läßt sich nur bei einfachen Aufgaben klar nachweisen. Bei komplexeren Leistungsanforderungen stimulieren Ziele die Entwicklung von Strategien und Handlungsplänen.
- Voraussetzung für die Wirkung der Zielsetzung ist, dass die Person Rückmeldungen über ihre Leistung erhält.
- Die Ziele können sowohl selbst wie auch fremd gesetzt sein. Von anderen für einen selbst gesetzte Ziele müssen allerdings akzeptiert werden. Die zielsetzende Person muss überzeugend und legitimiert erscheinen und das Vertrauen der Zielperson besitzen.
- Einer der Wirkmechanismen kann in der Entstehung von 'Selbstwirksamkeit' (BANDURA 1977) gesehen werden.

2.5.3 Persistenz im Handeln

Regulation von Anstrengung und Ausdauer

Erforderlich ist auch eine angemessene Dosierung der Anstrengung. So kommt es zu einer starken Anstrengungssteigerung, wenn man hinter dem gesetzten Ziel zurückgeblieben ist und eine hohe Vorstellung von der eigenen Selbstwirksamkeit hat; oder, wenn man ein Ziel so korrigiert, daß es unter Aufbietung aller Kräfte gerade noch erreicht werden kann.

KUKLA (1972), MEYER (1973) u.a. haben Modelle für die Anstrengungskalkulation entworfen. Auch hierbei wird ein Kalkül aus Erwartung und Nutzen zugrundegelegt: Es wird angesichts einer Schwierigkeit bedacht, wieweit es lohnt, die eigene Fähigkeit noch durch zusätzlichen Anstrengungsaufwand zu unterstützen.

Man folgt also einem ökonomischen Prinzip und intendiert nicht mehr an Anstrengung als zur Zielerreichung erforderlich erscheint.
Der maximale Anstrengungsaufwand liegt dabei bei Schwierigkeitsgraden, die man gerade noch zu bewältigen meint. Jenseits dieser Grenze soll die intendierte Anstrengung schlagartig abfallen.

Handlungskontrolle

Ein besonderes Willensproblem stellt die Abschirmung der Intention gegen konkurrierende Intentionen dar. Das gilt insbesondere für die Persistenz, also die Ausdauer oder das Durchhalten. Es kann nämlich sein, dass man zwischendurch die Lust verliert, oder dass andere Intentionen ins Bewusstsein treten, weil für ihre Realisierung gerade günstige Bedingungen herrschen.
Die Handlungstendenz muss möglichst andauernd das Handeln leiten und bei Unterbrechungen zu einer hohen Bereitschaft zur Wiederaufnahme führen. Dazu gehört auch, eine noch unerledigte Handlung gegen die Anregungen durch andere Stimuli - z.B. Ablenkungen - abzuschirmen.
Nach KUHL (u.a. 1983) setzen Kontrollstrategien und -mechanismen ein, wenn die Handlungsinitiierung aber auch das Handeln durch innere oder äußere Faktoren erschwert sind. Er gibt folgende Ratschläge, um das Handeln auf Spur zu halten.

1. *Aufmerksamkeitssteuerung*: Die Aufmerksamkeit wendet sich selektiv den für die Aufrechterhaltung und Abschirmung der Absicht wichtigsten Bereichen zu. Sie richtet sich nur auf jene Informationen, die die augenblickliche Intention stützen. Alle irrelevanten Aspekte werden ausgeblendet.

2. *Sparsamkeit der Informationsverarbeitung:* Insbesondere solche Aspekte der einkommenden Information werden tiefer verarbeitet, die mit der augenblicklichen Intention verbunden sind. Auch Gedächtnisstrukturen, die damit in Zusammenhang stehen, sind stärker aktiviert und eher abrufbereit.

3. *Emotionskontrolle*: Es ist für ein emotionales Klima zu sorgen, das der Ausführung einer Absicht dienlich ist. Es gibt Emotionen, die für eine bestimmte Intention besonders förderlich sind. Solche Emotionen sucht der Handelnde dann in sich zu erzeugen, vorausgesetzt, er hat ein metavolitionales Wissen, welche der Emotionen förderlich sind und welche nicht. Z.B. wissen bereits 9jährige, dass Traurigkeit sich im Vergleich zu Freude ungünstig auf die Fähigkeit auswirkt, ablenkenden Einflüssen bei der Ausführung einer Tätigkeit zu widerstehen. Eine Strategie häufig wirkungsvolle Strategie der Emotionsregulation besteht in Selbstgesprächen und Selbstinstruktionen, z.B. *Du musst dir doch keine so großen Sorgen hinsichtlich der Prüfung machen, du hast doch viel gelernt.- Andere haben das auch schon bewältigt*

4. *Motivationskontrolle* soll die Stärke der Motivationstendenz noch verstärken, die dem Handeln ursprünglich zugrunde lag. Dies ist dann angebracht, wenn eine augenblickliche Intention relativ schwach ist, weil etwa eine konkurrierende stärker ist oder weil Handlungshindernisse zu überwinden sind. Man kann sich dann günstige Erwartungen oder positive Anreize vor Augen halten. (Hier greift das Handlungskontrollsystem auf das davorliegende Motivationssystem zurück.) Auch die Motivationskontrolle erfolgt häufig über Selbstgespräche; man spricht zu sich und versucht sich zu überzeugen: Z.B. *Stell Dir vor, wie schön das sein wird, wenn die Hausarbeit gut geworden ist.*

5. *Umweltkontrolle*: Eine Vorsorge, die insbesondere gegen unerwünschte Versuchungen schützen soll, in dem man Gegenstände, die zu Ablenkungen oder zu unerwünschten Tätigkeiten einladen, meidet oder sie aus der Umgebung entfernt. Wenn man abnehmen will, entfernt man Süßigkeiten aus der Wohnung. Wenn man bei der Arbeit nicht abgelenkt sein will, stellt man das Telefon leiser. Man kann auch in seiner sozialen Umgebung Druck aufbauen, indem man verkündet, man habe das Rauchen aufgegeben, oder die Diplomarbeit sei am Wochenende fertig.

6. *Intentionskontrolle* beschreibt die selektive Aktivation handlungsrelevanter Informationen, die der Realisierung der Intention dienen.

7. Misserfolgskontrolle soll nicht dazu führen, die durch den Misserfolg entstehenden negativen Emotionen auszublenden, sondern sie zu nutzen. So kann Ärger dazu führen, zusätzliche Energie zu aktivieren.

8. Die *Selbstreflexion* betrifft die Kontrolle eigener Denk- und Problemlöseprozesse, die bei komplexen Handlungen nötig werden. Schwierigkeiten und Realisierungmöglichkeiten müssen antizipiert werden. Selbstreflexion greift dabei auf Erfahrungen zurück, die für Planung und Durchführung neuer Handlungen genutzt werden können. Sie können auch Hinweise enthalten, wann ein bestimmtes Handlungsziel nicht erreichbar ist und deswegen deaktiviert werden sollte.

Handlungs- vs. Lageorientierung

Die Effizienz dieser Handlungskontrollstrategien unterliegt Kuhl (1994) inter- und intraindividueller Schwankungen. Er unterscheidet in diesem Zusammenhang einen handlungs- und einen lageorientierten Kontrollmodus. Handlungsorientierte Personen können Intentionen besser in Handeln umsetzen und auch gegen konkurrierende Intentionen abschirmen. Lageorientierte befassen sich dagegen grübelnd mit der aktuellen, vergangenen oder zukünftigen Lage. Ihnen fällt es schwer, Entscheidungen zu treffen und Absichten umzusetzen. Lageorientierung kann sich in fehlender Initiative, in Zögern und Hemmung bei der Ausführung der Handlung, aber auch in Schwierigkeiten zeigen, aversive Gefühle und Gedanken nach einem bereits eingetretenen Misserfolg zu kontrollieren.

3. EMOTIONSPSYCHOLOGIE

3.1 Versuche der Umschreibung

3.1.1 Die Definitionsproblematik

Die Emotionspsychologie hat keinen Mangel an Begriffen: Emotionen, Affekte, Gemütsbewegungen, Stimmungen, Gefühlslagen, Sentiments, Leidenschaften u.a. 'Affekt' bedeutet für den einen Autor ein besonders heftiges Gefühl, für den anderen ist es ein Synonym für 'Emotion'.
Definitionen können keine Begriffsbestimmungen im engeren Sinn sein, denn Gefühle sind durch sich selbst hinreichend gekennzeichnet. Erlebnisse wie Freude, Zorn, Mitleid, Angst usw. sind jedem aus dem eigenen Erleben bekannt.

Ein Kriterium für Emotionen wurde allerdings von vielen Autoren angenommen: Emotionen sind diejenigen psychischen Erscheinungen, die die **Qualität des Lustvollen oder Unlustvollen** bzw. des Angenehmen oder Unangenehmen als wesentliches Merkmal besitzen.

Hier könnte man allerdings einwenden, daß 'lustvoll' und 'angenehm' im Grunde wiederum Benennungen für Gefühlsqualitäten sind. Dennoch erlaubt dieses Kriterium eine Abhebung von anderen Erlebnisformen.

3.1.2 Merkmale von Emotionen

ULICH (1982) hat als Zusammenfassung der Beiträge in der Literatur folgende Merkmale von E-motionen zusammengestellt.

1. Beim Erleben eines Gefühls steht die **leib-seelische Befindlichkeit oder Zuständlichkeit** des Individuums im Zentrum des Bewußtseins, nicht eine Sache, ein willentlicher Akt o.ä.

2. Grundlage dieses Zustandsbewußtseins ist die **Selbstbetroffenheit**, das möglicherweise einzige notwendige Bestimmungsmerkmal von Emotionen. Gefühle lassen das Individuum niemals 'gleichgültig', und die Person erlebt etwas 'in Bezug auf sich selbst'; etwas, das uns lächerlich oder beruhigend vorkommt, über das wir uns freuen, vor dem wir uns fürchten etc.

3. Emotionen treten häufig 'wie von selbst', **spontan**, ohne Anstrengung, unwillkürlich, ungerufen etc. auf. Die Person erfährt sich dabei eher als passiv, im Sinne eines 'Ausgeliefert-Seins', und zwar auch bei positiven Emotionen wie Freude oder Glück. Diese Zustände sind nur schwer willkürlich herbeizuführen oder zu kontrollieren.

4. Charakteristisch ist weiterhin, daß eine innere, von außen nicht immer wahrnehmbare **Erregung** oder Aufregung auftritt, die sich auch im Erleben bestimmter physiologischer Veränderungen widerspiegelt.

5. Es sind meist erlebnismäßig einzigartige Erscheinungen und Bewußtseinsinhalte. Ein aktuell erlebtes Gefühl ist immer **einmalig** und unverwechselbar, selbst, wenn es ähnliches Erleben schon einmal gegeben hat.

6. Aufgrund der starken Bezogenheit auf die eigene Person geben Emotionen mehr als andere Erlebnisformen **dem Bewußtsein Kontinuität**. Stärker als im 'Wissen' oder im 'Wollen' oder im Handeln erlebt die Person sich in ihren Gefühlsregungen als mit sich identisch.

8. Emotionen zeigen sich - mehr als andere psychische Prozesse - in nicht-verbalen Äußerungsformen, d.h. sie schlagen sich im **Ausdruck** nieder. Außerdem sind sie oft nur schwer anhand von verbalen Beschreibungskategorien wiederzugeben.

3.1.3 Emotion - Motivation - Kognition

Emotion ist durch das Erleben eines 'Soseins', also durch ein *Zustandsbewußtsein* gekennzeichnet. Motive beziehen sich dagegen auf Ziele oder Handlungsorientierungen, mit ULICH (1982) könnte man sagen, sie stellen also ein *Impuls-Bewusstsein* dar (*"das will ich haben, das strebe ich an"*). Kognitionen beziehen sich dagegen auf einen Gegenstand im Erlebnisfeld. Dabei wird er erkannt und eingeordnet (nämlich in Gedächtnisstrukturen) und bewertet etc. Hier wäre von *Gegenstands-Bewusstsein* zu sprechen. In Abhängigkeit von solchen Kognitionen können dann auch die Handlungsmöglichkeiten abgewogen werden und gegebenenfalls in Handlungen einmünden (s.o.)

Diese Prozesse sind häufig ineinander verschränkt. Emotionale Prozesse treten als Folgen anderer psychischer Vorgänge auf Wahrnehmungen, Vorstellungen etc. = Kognitionen) und stellen auf der

Grundlage von Lernprozessen oder auch automatischen physiologischen Reaktionen im Erleben ein Angemutetwerden, ein 'Zumute-Sein' (Zustandsbewußtsein) dar, und viele gehen mit dem Impuls oder Antrieb zu einem bestimmten Handeln einher. Sie zeigen sich somit als motivierende Kräfte: Angst führt zu Flucht, Ekel zu Abkehr, Liebe zu Zuwendung.

Auch bei motivationalen Prozessen sind Emotionsphänomene anzunehmen (s.o.). 'Anreize' beinhalten im Grunde ebenfalls solche Anteile, nämlich die Erwartung von etwas Angenehmem, Befriedigendem oder die Erwartung der Vermeidung von etwas Unangenehmen. Emotionen treten häufig auch nach Abschluß einer Handlung auf: Stolz und Befriedigung nach Erfolg oder Trauer und Beschämung nach Mißerfolg. Wir haben oben gesehen, daß diese Gefühlsphänomene auch von Attributionsprozessen (s.o.) abhängen.

3.1.4 Emotionsdimensionen

Es gab viel Diskussion um die Frage, ob man die Emotionsphänomene aufgrund einiger weniger Dimensionen beschreiben und differenzieren kann. Bereits WUNDT (1910) hat solche Überlegungen angestellt. Er ging von drei Beschreibungsdimensionen aus:
- Lust vs. Unlust
- Erregung vs. Beruhigung
- Spannung vs. Lösung

Den beiden ersten Dimensionen ist auf jeden Fall eine gewisse Differenzierungsfähigkeit zuzuschreiben. SCHMIDT-ATZERT (1981) hat Emotionsphänomene (mit komplexer Methodik) klassifizieren lassen.

Die Dimension *Lust vs. Unlust* differenzierte sehr gut zwischen verschiedenen Gefühlen:

	vs.	
froh, heiter, glücklich, Zufriedenheit, Liebe, Freude, Glück, Heiterkeit, entzückt		traurig, verstimmt, Schuld, Kummer, Verzweiflung, Angst, Einsamkeit, Ärger etc.

ebenso die Dimension *starke*	*vs.*	*schwache Aktivierung* (Erregung)
erregt, ungeduldig, Ärger, Stolz, Haß, Triumpf, wütend, laut		Heimweh, Langeweile, Gleichgültigkeit, Einsamkeit, trauernd, träge etc.

3.1.5 Differenzierungen innerhalb der Gefühlsphänomene

EWERT (1983) hat folgende Differenzierungen insbesondere nach der Verlaufsgestalt im Erleben vorgenommen:

(1) Gefühlsregungen i.e.S.: Bei Wut, Freude, Ärger ist eine Phasenaufteilung im Erleben erkennbar, z.B. zunächst das Überwältigtwerden und dann das allmähliche Abklingen. Dies sind akute oder aktuelle, oft auch flüchtige Zustände, die aber 'Figur-Charakter' im Erlebensverlauf haben. Gefühlsregungen drücken stets eine Person-Umwelt-Beziehung aus, sie beziehen sich also immer auf Personen, Dinge oder Ereignisse.

(2) Erlebnistönungen: sind grundlegende affektive Bewertungsreaktionen auf Umweltgegebenheiten, also auf Personen, Dinge oder Ereignisse. Sie sind zu einem bestimmten Zeitpunkt qualitativ einheitlich und haben einen relativ übergreifenden 'Grund-Charakter', von dem sich andere Bewußtseinsinhalte als Figur abheben. Ein Kind ist z.B. im Zoo freudig erregt, ist aber zu vielen anderen Wahrnehmungen etc. in der Lage. Ein anderes Beispiel könnte das Erleben in der Belastungssituation vor oder während einer Prüfung sein.

(3) Stimmungen beziehen sich dagegen **nicht** auf bestimmte Bedingungen, Personen, Dinge oder Ereignisse. Es sind umfassende, diffuse, ungegliederte Gesamtbefindlichkeiten und stellen eine Art Dauertönung des Erlebnisfeldes dar, wie z.B. Niedergeschlagenheit, Heiterkeit, Sorglosigkeit. Sie beeinflussen als ungegliederter 'Hintergrund' oder Bezugsrahmen das weitere Erleben. Im Zustand der Niedergeschlagenheit wird alles 'grau-in-grau' gesehen, die Umweltgegebenheiten und die Zukunft werden negativ bewertet etc.

(4) Gefühlshaltungen: Es erhebt sich die Frage, ob etwa Liebe oder Haß den Gefühlsregungen zugeschrieben werden können. Es handelt sich um langdauernde, affektbetonte Einstellungen. Es sind eher überdauernde Dispositionen im Sinne der Bereitschaft zu bestimmten Empfindungen: Jemand, der seinen Vater haßt, seinen Vermieter beneidet, die ostasiatische Kultur schätzt. Sie sind also an bestimmte Typen von Gegenständen, Situationen oder Ereignisse gebunden; sie sind demnach auch nicht immer akut, stellen aber den Hintergrund dafür dar, in bestimmten Situationen entsprechend zu reagieren.

3.2 Emotionstheorien

Es wurden verschiedene Ansätze zur Erklärung der Entstehung und Funktion von Emotionen diskutiert.

3.2.1 Evolutionsbiologischer Ansatz

Emotionen bauen auf erbbiologisch verankerten, oft nur spurenhaft oder rudimentär vorhandenen Reaktionsmustern auf, die zum Überleben der Art beigetragen haben. Emotionen kamen (und kommen) aktivierende, verhaltenssteuernde Wirkungen zu. Über Lust-Unlust-Mechanismen haben sie Verhalten in Bereichen wie Ernährung, Gesellung, Fortpflanzung und Nachkommenpflege beeinflußt und zum Überleben der Art beigetragen. Von Vertretern des Ansatzes wird anerkannt, daß emotionale Reaktionen durch kulturell determinierte Entwicklungs- und Lernprozesse überformt sind, daß Emotionen aber gemeinsame Wurzeln in der phylogenetischen Entwicklung haben. Der Ansatz führt deswegen zu der Annahme, daß eine gewisse Anzahl von einander abgrenzbaren Emotionen *universell* sind, also von Angehörigen verschiedener Kulturen gezeigt und auch erkannt werden.

3.2.2 Behavioristischer Ansatz

Grungedanke ist hier, daß Emotionen auf unkonditionierten Prozessen aufbauen, die zur menschlichen Ausstattung gehören.
Der Behaviorismus hat eine erkenntnistheoretische Position der Pychologie vertreten, die nur offenes Verhalten und seine Bedingungen - beide sollten nur im Zentimeter-Gramm-Sekunde-System beschrieben werden - als Themen der Psychologie akzeptierte. Erleben und Bewußtseinsinhalte sind nicht untersuchungswürdig, da sie nur über Introspektion erfasst werden können, und diese ist unzuverlässig und unwissenschaftlich. Die beiden wichtigsten Vertreter waren WATSON und SKINNER.
Emotionen sind nach WATSON beobachtbare Reaktionsmuster auf bestimmte Reize. Diese Reaktionsmuster sind als eine Art Reflex aufzufassen, die automatisch (unkonditioniert) auftreten. Angeboren sind nach WATSON nur drei solcher Reaktionsmuster, nämlich Furcht, Wut und Liebe.

- **Furcht** wird unkonditioniert ausgelöst durch laute Geräusche und den Verlust des Gleichgewichts,
- **Wut und Zorn** durch Einschränkungen der Bewegungsfreiheit und
- **Liebe** durch liebevolles Streicheln.

Diese Reaktionsmuster werden im Sinne des klassischen Konditionierens auch auf andere als die unkonditionierten Situationsbedingungen übertragen.

WATSON & RAYNER (1920) führten ein berüchtigtes Konditionierungsexperiment mit dem 'kleinen Albert' durch. Die dabei aktivierte Reaktion war Furcht, die unkonditioniert auf ein lautes Geräusch auftritt. Dem kleinen Albert wurde Furcht vor Pelztieren 'ankonditioniert', indem er beim Spielen mit einer weißen Ratte durch ein lautes Geräusch erschreckt wurde. Auf diese Weise wurde Furcht auch als Reaktion auf das Tier konditioniert. Dies Furchtreaktion übertrug sich dann bei dem Jungen auf alles, was Pelz oder Pelzcharakter hatte (=Reizgeneralisierung), z.B. sogar auf eine Nikolausmaske.[4]

Zweifellos werden Emotionen, die aber bereits vorliegen müssen, besonders im Kindesalter, auf diese Weise mit jeweils neuen, ursprünglich vielleicht neutralen Umweltgegebenheiten verknüpft. Auch im Erwachsenenalter ist etwa denkbar, daß eine Person, wenn sie eine Bedrohung erlebt, die daraus resultierende Furcht auf die Situationsumstände überträgt, bspw. wenn jemand in seiner vertrauten und sonst gar nicht bedrohlichen Bankfiliale einen Banküberfall erlebt, so kann für kurze oder längere Zeit die Bankfiliale dieses Gefühl wieder auslösen.

Die behavioristische Richtung hat den Grundgedanken dann noch durch zusätzliche Berücksichtigung instrumenteller Lernprozesse erweitert. Es ließ sich zeigen, daß unter entsprechenden Bedingungen

[4] Das Experiment gilt als berüchtigt, weil die konditionierten Reaktionen des kleinen Albert bestehen blieben, denn aufgrund des Wegzugs der Mutter ergab sich keine Möglichkeit, Maßnahmen zur Löschung oder zu Gegenkonditionierungen einzuleiten.

(z.B. durch Elektroschocks) Furcht als ein ‘sekundäres’ Bedürfnis gelernt wird, das zu Flucht- oder Vermeidungsverhalten führt, welches dann den Charakter eines negativen Verstärkers erhält, denn Flucht- oder Vermeidung führt zu Erleichterung und Schmerzfreiheit.

Die theoretischen Ansätze und auch die entsprechenden Experimente sind unstrittig. Sie sind aber auf genau die geschilderten Bedingungen beschränkt. Sie bauen auf bereits vorliegende unkonditionierte Reaktionen auf, können deswegen nicht erklären, wie 'neue' Emotionen entstehen und ausdifferenziert werden.

Der kognitive Behaviorismus (insbes. BANDURA, 1979) stellt dann einen Übergang zu den rein kognitiven Modellen dar. Verhalten wird nicht mehr ausschließlich als durch die Situation und die Verhaltensfolgen determiniert, sondern von der Situation und den erwarteten Verhaltensfolgen, so wie die Person sie erlebt und interpretiert, also ‘kognisziert’.

BANDURA hat das Konstrukt der **Selbstwirksamkeit** zur Erklärung emotionaler und motivationaler Phänomene in die Diskussion gebracht. Selbstwirksamkeit meint die Überzeugung, fähig und in der Lage zu sein, eine bestimmte Handlung auszuführen. Angst entsteht so nicht aufgrund angstauslösender Stimuli, sondern aus der Selbsteinschätzung im Hinblick auf die Situation, und zwar dann, wenn die Person den Eindruck hat, nicht über Mittel zur Bewältigung der bedrohlichen Situation zu verfügen.

3.2.3 Ein peripher-physiologischer Ansatz

Emotionen sind nach Auffassung der Vertreter dieser Richtung bewusstseinsmäßige Rückmeldungen von ‘viszeralen’, also körperlichen und physiologischen Prozessen. JAMES hat den Grundgedanken in folgende Worte gefaßt: „Wir weinen nicht, weil wir traurig sind, sondern wir sind traurig, weil wir weinen.“ Es sind also die Rückempfindungen der Veränderungen im Eingeweide-Muskel-System, die wir als Gefühle erleben. D.h. wenn Tränen beim Zwiebelschneiden entstehen, können wir uns traurig fühlen.
Damit ist erstmalig auf zwei Komponenten der Gefühlsentstehung hingewiesen, nämlich physiologische Veränderungen und kognitive Prozesse, hier: die Interpretation der physiologischen Veränderungen.

3.2.4 Die Zwei-Faktoren-Theorie von Schachter und Singer

SCHACHTER & SINGER (1962, dt. 1978) wollten die eben skizzierte Theorie widerlegen bzw. korrigieren. Physiologische Erregung bleibt ihrer Meinung nach notwendige Bedingung, sie wird aber als unspezifisch angesehen.
Als zweiter notwendiger Faktor kommt die kognitive, situationsbezogene Einschätzung bzw. Interpretation dieser Erregung hinzu.

- Physiologische Erregung ist für die Intensität, Situationsinterpretation für die Qualität der Emotion verantwortlich.

Grundannahmen

1. Physiologische Erregungszustände sind eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für das Erleben von Emotionen.
2. Physiologische Erregungszustände können nur dann Emotionen auslösen, wenn die Person weiß, warum sie aufgeregt ist, wenn sie also ereignis- oder situationsbezogene Einschätzungen vornehmen kann, die der Erregung eine inhaltliche Bedeutung geben.

Eine Kombination aus 1. und 2. stellt den *normalen* Fall dar.

3. Befindet sich eine Person aber im Zustand der Desorientierung, weiß sie also nicht, warum sie aufgeregt ist, so sucht sie nach Gründen und Anhaltspunkten dafür. Die 'Etikettierung' des Erregungszustandes ist abhängig davon, welche Erklärung die Person selbst dafür findet.

Das klassische Experiment von SCHACHTER & SINGER (1962, dt. 1978): Den Vpn wurde Adrenalin injiziert, das Erregung hervorruft, sie wurden hinsichtlich der Wirkung aber getäuscht. Es konnte davon ausgegangen werden, daß sie physiologisch in einem aktivierten Zustand waren. Andere Vpn wurden über die Wirkung nicht, wieder andere wurden darüber genau informiert; eine Kontrollgruppe bekam eine harmlose Kochsalzlösung gespritzt. Dann wurden sie in eine Situation gebracht, in der eine 'Schein-Versuchsperson' (sie wird als echte Vp ausgegeben, verhält sich aber nach Instruktionen des Vl) entweder Verärgerung oder Euphorie (Hochstimmung oder besser Albernheit) vorspielte. Erwartungsgemäß ließ sich zumindest ein Teil der Vpn 'anstecken' und reagierte mit ähnlichen Reaktionen wie die andere 'Vp', und zwar diejenigen stärker, die Adrenalin injiziert bekommen haben, aber über die Wirkung im Unklaren gelassen worden waren, als diejenigen, die ein Scheinpräparat erhalten hatten.

Bewertung: Es gab viel Aufregung und Bewunderung hinsichtlich dieses Experiment. Es konnte allerdings nie eindeutig repliziert werden.
Der Ansatz und die Befunde sind wichtig, weil sie in der Theorieentwicklung einen Übergang zu den eher kognitiv ausgerichteten Ansätzen darstellen. Was den praktischen Erklärungswert angeht, so muß man allerdings sehen, daß eine solche Situation im Alltag praktisch nicht vorkommt. Das würde heißen, daß man sich als physiologisch aktiviert oder erregt erlebt, und erst dann die Feststellung macht, daß man sich auf der Beerdigung einer geliebten Person oder einer Hochzeitsfeier befindet, um dann die Erregung als Trauer oder als Freude zu interpretieren.
Eine Trennung von einander unabhängiger Erregung und deren Interpretation ist unwahrscheinlich. Gelegentlich mag es Emotionen geben, die erst durch nachträgliches Reflektieren und 'Etikettieren' erklärt werden können, wie z.B. manche Depressionen. Dies berechtigt aber nicht zu der Annahme Emotionen kämen immer bzw. nur aufgrund nachträglicher situationsbezogener Benennungen von wahrgenommenen Erregungen zustande.
Wichtig ist allerdings, daß diese zwei Komponenten auseinandergehalten werden können, wie das Experiment zumindest zum Teil zeigte.

Der VALINS-Effekt

Valins (1966) hat folgende Weiterentwicklung der Grundgedanken überprüft und bestätigt gefunden. Nach SCHACHTER & SINGER ist nicht die reale, sondern die wahrgenommene Erregung entscheidend. Daraus folgerte VALINS, daß diese Wahrnehmung wie jede andere Wahrnehmung falsch sein kann.

Er gab seinen Vpn bewußt falsche Informationen über ihren Erregungszustand und untersuchte die Effekte auf die Emotionsstärke.

Versuch: Männliche Vpn sahen Dias mit nackten oder spärlich bekleideten Frauen, während anscheinend ihre Herzfrequenz mit einem Mikrofon an der Brust gemessen wurde. Ein Meßgerät gab die Herztöne wieder, sie sollten aber laut Instruktion nicht beachtet werden. Tatsächlich handelte es sich dabei um vorbereitete Töne. Bei der Hälfte der Bilder stieg die Herzfrequenz deutlich an bzw. fiel ab, bei der anderen Hälfte blieb sie konstant.
Ergebnis: Bilder, bei denen sich die Herzfrequenz erhöhte, wurden anschließend von den Vpn als besonders attraktiv eingestuft.

Der VALINS-Effekt konnte in Nachfolgeuntersuchungen relativ stabil nachgewiesen werden: Meist führte die 'falsche' Rückmeldung einer gesteigerten Erregung zu intensiveren Emotionen.

3.2.4 Kognitive Bewertungstheorien

Diese Ansätze fassen Emotionen als zustandsbezogene wertende Stellungnahmen oder Interpretationen der Situation durch die Person auf, und zwar hinsichtlich ihrer möglichen Reaktionen. Emotionen sind Folge dieser Kognitionen. Das ist Grundgedanke der Emotions- bzw. Streßtheorie von LAZARUS (z.B. LAZARUS & LAUNIER 1981). Allerdings betont Lazarus die Prozesshaftigkeit der Auseinandersetzung der Person mit der Situation. Diese Theorie trägt der Tatsache Rechnung, daß eine erste Reaktion auf eine Gefahr Schreck und Angst sein kann, daß man dann aber vielleicht schnell eine Bewältigungsmöglichkeit sieht, woraufhin sich ein anderes Gefühl entwickelt.

Einen Beleg für die Rolle von Kognitionen bei der Entstehung von Emotionen sah LAZARUS in den Ergebnissen der folgenden frühen Untersuchung (1964): Vier unabhängigen Gruppen sahen den selben Film über Beschneidungsriten bei australischen Ureinwohnern. Sie unterschieden sich nur hinsichtlich des Kommentars, der dazu gegeben wurde.
Die eine Gruppe hörte einen Dramatisierungskommentar, der die Bedrohung (z.B. die Gefahr der Kastratation) und den Schmerz bei den Jugendlichen betonte, eine andere einen Verleugnungskommentar, in dem die ganze Geschichte als harmlos dargestellt wurde, eine dritte Gruppe einen Intellektualisierungskommentar, der eine emotionale Distanz zum Geschehen erzeugen sollte, und eine vierte, die Kontrollgruppe, erhielt keinen Kommentar zum Film.
Erfaßt wurde die Hautleitfähigkeit als Indikator physiologischer Aktivierung und Ratings des Befindens der Vpn. Es ergaben sich erhebliche Unterschiede zwischen den Gruppen hinsichtlich beider Indikatoren. Die Werte für die Traumatisierungsgruppe und die Gruppe ohne Kommentar waren am höchsten. D.h. Die durch die Instruktion angeregte **Bewertung und Verarbeitung des wahrgenommenen Geschehens** schlug sich in den vegetativen und in den Befindensindikatoren sehr deutlich nieder.

Die Auffassung von LAZARUS, daß Emotionen Folgen von Kognitionen sind, hat zu einer Kontroverse geführt. ZAJONC hat die Meinung vertreten und auch begründen können, daß emotionale Reaktionen sehr schnell und ohne kognitive Zwischenprozesse erfolgen können. Die Kontroverse läßt sich in folgendem Schema verdeutlichen.

Wahrnehmung ----- Kognition ---- Erregungszustand

(Ich sehe einen Hund)	*(Ich fürchte mich)*	*(Ich zittere)*
Wahrnehmung ----	Erregungszustand ----	(Kognition
(Ich sehe einen Hund)	*(Ich zittere)*	*(Ich fürchte mich)*)

(1) ULICH (1982) hat die Auffassung vertreten, daß es weder notwendig noch möglich, die Frage der Abfolge von Emotion und Kognition prinzipiell zu entscheiden. Angesichts der vielen in der Realität vorkommenden Möglichkeiten enthält das Sequenzproblem sogar ein *Scheinproblem*: Die Beziehung und Aufeinanderfolge von Kognition, Emotion, Motivation und möglicherweise auch deren physiologischen Begleiterscheinungen kann man am besten als einen kontinuierlichen Fluss in einer permanenten Rückkoppelungsschleife bezeichnen.
In dieser Rückkoppelungsschleife beeinflussen sich die Elemente gegenseitig. Man kann keinen künstlichen Schnitt machen.

(2) LEVENTHAL & SCHERER (1987) bieten eine andere Lösung für das aufgeworfene Problem an. Sie fassen Emotionen als 'System' aus verschiedenen *Verarbeitungsschritten oder -ebenen* auf. Diese bestehen aus 'primitiven' phylogenetisch alten und dann auch aus jüngeren, kognitiven oder konzeptuellen, Verarbeitungssystemen. Es besteht demnach eine **Mehrebenenstruktur**[5] der Verarbeitungsprozesse.
1. Die sensorisch-motorische Ebene konstituiert sich als ein Signal-Austausch-System, innerhalb dessen bestimmte Merkmale (z.B. Stimme, Mimik der Mutter) beim Kind *unmittelbar und automatisch* bestimmte basale emotionale Reaktionen (wie Überraschung, Furcht, Freude) und entsprechende Verhaltensweisen auslösen.
Beim Erwachsenen könnte sich dies darin zeigen, daß in einer bestimmten Situation ein Gefühl aufsteigt (z.B. *Angst oder Unsicherheit auf einer Rolltreppe im Kaufhaus*), das sich die Person zunächst nicht erklären kann.
2. Die zweite Verarbeitungsebene basiert bereits auf gelernten Verknüpfungen zwischen bestimmten emotionsauslösenden Ereignissen und Situationen. Diese Verknüpfungen haben Schema-Charakter und werden bei entsprechenden Reizen gleichfalls *automatisch* und *assoziativ* ausgelöst.
3. Auf der dritten Verarbeitungsebene, der konzeptuellen, kann die Person gleichfalls gelernte Verknüpfungen zwischen Auslösern und Reaktionen heranziehen. Hierbei können sowohl Auslöser wie auch Reaktionen *sprachlich etikettiert* werden. Es handelt sich hier um *bewußte* Prozesse, und Sprache kommt hinzu: Man *weiß,* wie eine bestimmte Emotion genannt wird, und unter welchen Bedingungen sie auftritt.
Alle drei Verarbeitungsebenen sind - beim Erwachsenen - an nahezu allen emotionalen Reaktionen beteiligt.

Die Frage, was ist zuerst da ist, Emotion oder Kognition, erweist sich demnach als ein semantisches Problem: Versteht man unter 'Kognition' lediglich *bewußtes* Verarbeiten unter Beteiligung von Ge-

[5] ULICH & MAYRING (1992) sehen in diesem Ansatz eine eigene Emotionstheorie. Sie bezeichnen sie als 'funktionalistisch orientiertes Komponenten-Prozess-Modell'.

dächtnisprozessen, so wären nicht-kognitive Anteile bei den emotionalen Reaktionen anzunehmen. Wenn man aber den Rückgriff auf irgendwelche Gedächtnisbestände als Kriterium für Kognitionen ansieht, und nicht deren Bewußtheit, so würde man der Meinung sein können, kognitive Prozesse spielen bei Emotionen von Anfang eine Rolle.

3.3 Drei zentrale Komponenten von Emotionen: Der methodische Zugang und einige Ergebnisse

Emotionen haben eine *Erlebnis*-Komponente; sie sind deutlicher als andere psychische Erscheinungen von Veränderungen *physiologischer Prozesse* begleitet; sie manifestieren sich in besonderem Maße in nicht-verbalen Äußerungsformen, also im *Ausdruck*. Zu diesen drei Komponenten und den Fragen ihrer Erfassung und Messung sollen im folgenden einige Angaben gemacht werden.

Will man eine dieser Äußerungformen einer Emotion untersuchen, so muß der Forscher begründet davon ausgehen, daß die untersuchte Person diese Emotion erlebt. Die beiden wichtigsten Strategien bestehen dabei in (a) der *Wiederbelebung oder Reaktivierung* und (b) der *experimentellen Induktion*.
(a) Bei dieser Untersuchungsstrategie wird eine Vp gebeten, eine Situation zu erinnern und sich intensiv in sie hineinzuversetzen. Bei der (b) experimentellen Induktion wird die Vp Bedingungen ausgesetzt, von denen man annehmen kann, daß sie zu bestimmtem emotionalen Erleben führen. Allerdings ist dann zu überprüfen, ob diese Gefühlsinduktion auch gelungen ist. Bewährte Formen sind: Diskontinuierlicher Lärm, Androhung von Injektionen, beides zur Erzeugung von Streß, wiederholte Darbietung von unlösbaren Aufgaben zur Erzeugung von Hilflosigkeit, Konfrontation mit lustigen bzw. traurigen Geschichten zur Erzeugung von Freude bzw. Trauer. Auch durch Hypnose können Gefühle oder Stimmungen induziert werden. Allerdings gelingt diese Technik nicht bei allen Personen.

3.3.1 Die subjektive Komponente

Der subjektive Gefühlszustand umfaßt Befindlichkeiten, die von dem betreffenden Individuum als Gefühl oder Emotion bezeichnet werden und auch verbal mitgeteilt werden können. Sagt jemand, er oder sie sei traurig, habe Angst, fühle sich einsam, so wird seine Emotion durch diese Äußerung definiert. IZARD und Kollegen haben sich bestimmter (standardisierter) Verfahren bedient, um Vpn ihre Gefühlszustände beschreiben zu lassen.

Vpn wurde eine (meist eine von acht) fundamentalen Emotionen genannt, und sie sollten sich ein Ereignis ins Gedächtnis rufen und beschreiben, was sie dabei erleben; und zwar anhand zweier Befragungsverfahren:

(a) Dimensions Rating Scale (DRS):
Wie aktiv fühlen Sie sich?
Wie aktiv sind ihre Gedanken?
Wie aktiv ist ihr Verhalten?

Wie bewußt, gespannt, impulsiv, kontrolliert, selbstbewußt, extravertiert, freundlich
....fühlen Sie sich?
....sind ihre Gedanken?
....ist ihr Verhalten?

(b) Differential Emotions Scale (DES):
Es handelt sich um Adjektivskalen mit fünf Abstufungen, und die Person soll mit deren Hilfe angeben, wie sie sich gegenwärtig fühlt:
aufmerksam, konzentriert, wach, erfreut, glücklich, froh, traurig, überrascht, verblüfft, niedergeschlagen etc.
(Diese waren nach 8 fundamentalen Emotionen 'geclustert', d.h. bestimmte Kombinationen von Eigenschaften waren typisch für jeweils eine von acht Emotionen. 'Überraschung' ist gekennzeichnet durch die Adjektive *überrascht, verblüfft, erstaunt.*)

Beispielhafte Ergebnisse: Bei Vergegenwärtigung von Freude haben die Vpn eine hohe Punktzahl auf der DES-Freude-Skala. Auf der DRS hatte sie höhere Punktzahlen für Angenehmheit und niedrigere Punktzahlen für Gespanntheit als bei irgendeiner anderen Emotion.
Selbstbewusstsein war in Situationen der Freude und des Interesses sehr hoch; es ergaben sich aber auch hohe Selbstbewusstseinswerte bei Zorn.

3.3.2 Die physiologische Komponente

Folgende Teile des Nervensystems sind für die Emotionsphänomene von Bedeutung:
(a) das vegetative Nervensystem
(b) der Hirnstamm (Fortführung des Rückenmarks): darin die Formatio reticularis, steuert insbesondere die Aktivierung und Deaktivierung
(c) das Limbische System (Kerngebiete im Zwischenhirn): umfaßt Thalamus, Hypothalamus, Amygdala, Hippocampus und Hypophyse (eine Drüse); ihre Interaktion, auch unter Einbeziehung der kognitiven Prozesse im Neocortex, führen zu dem charakteristischen komplexen Geschehen, das Grundlage des Gefühlserlebens ist
(d) Das (glanduläre) Hormonsystem

Exkurs: Das Gehirn
(lat. Cerebrum): Der in der Schädelkapsel gelegene Teil des Zentralen Nervensystems (ZNS).
Das Großhirn (Neocortex) bedeckt die übrigen Gehirnteile, seine Oberfläche ist gefaltet und besteht aus Windungen und Furchen. In der Hirnrinde befinden sich Zentren für Sprechen, Sehen, Hören. An jeder Großhirnhalbkugel unterscheidet man einen Stirn-, Schläfen-, Scheitel- und Hinterhauptslappen.

Das Kleinhirn liegt hinten und ist z.T. vom Großhirn überlagert. Seine Aufgabe besteht in der Steuerung der Motorik und des Gleichgewichts. Das Stammhirn ist der phylogenetisch älteste Teil des Zentralnervensystems. Es ist die Fortsetzung des Rückenmarks und reicht in die Schädeldecke hinein. In ihm befindet sich die Formatio reticularis mit den Steuerungszentren für die lebensnotwendigen Funktionen (Aktivierung, Wachsein, Schlaf).

An dieses schließt sich das **Zwischenhirn** mit dem *limbischen System* an: Es stellt die Schaltzentrale für vegetative und motivationale Steuerungsmechanismen dar, speziell im Hypothalamus mit einer Rei-

he von Kernen (hypothalamische K.). Außerdem ziehen eine ganze Reihe von auf- und absteigenden Nervenbahnen durch die Hypothalamus.
Der psychophysische Organismus ist - außer die Person befindet sich im traumlosen Tiefschlaf - stets 'aktiviert'. Diese Aktivierung kann allerdings durch emotional beanspruchende Umweltereignisse (oder auch deren Vergegenwärtigung) so stark gesteigert sein, daß die Person dies auch wahrnimmt, etwa bei Vorliegen von Angst und Streß, vielleicht auch bei freudiger Erwartung (das Herz pocht vor Aufregung). Im Zustand der Aktivierung ist der 'sympathische' Teil des vegetativen Nervenssystems in Funktion.

Exkurs: Das autonome Nervensystem
Das gesamte Nervensystem gliedert sich in ein somatisches oder animalisches System und ein autonomes oder vegetatives System auf. Somatisches S. spaltet sich noch einmal in ein zentrales Nervensystem (ZNS) und ein peripheres NS (PNS); es bewerkstelligt und steuert die - bewußten - Interaktionen zwischen Organismus und Umwelt.
Autonomes o. vegetatives System reguliert dagegen **autonom**, d.h. relativ **willensunabhängig** die Innervation innerer Organe.

Es sind zwei antagonistisch arbeitende Teilsysteme des vegetativen Nervensystems zu unterscheiden: Der **Sympathicus** im Sinne einer Erhöhung der Leistungsbereitschaft und Aktivierung (ergotrop), insbes. durch Freisetzung von Adrenalin und Noradrenalin;
der **Parasympathicus** im Sinne einer Förderung der Erholung und Restitution des Organismus (trophotrop oder histotrop) durch Freisetzung von Acetycholin.
Notfallreaktion (CANNON 1915): Die Bedeutung des autonomen Nervensystems für schnelles situationsangepaßtes Verhalten des Individuums läßt sich vor allem am Beispiel der sog. 'Notfallreaktion' demonstrieren: In Notsituationen (z.B. bei einem lebensbedrohenden Angriff) bewirkt dieser Reaktionsmechanismus eine sofortige und kurzfristige Mobilisierung sämtlicher organischer Reserven. Damit wird der Organismus zu entsprechendem Handeln (Kampf oder Flucht) befähigt. Der Sympathicus bewirkt so u.a. eine Erhöhung der Herzschlagfrequenz, eine Ausschüttung von in der Leber gespeichertem Zucker, eine Konzentration der Blutversorgung auf das Gehirn und auf den Bewegungsapparat, eine verbesserte Blutgerinnung und Sauerstoffversorgung.

Für das Gefühlserleben ist von Bedeutung, daß die Verbindung zwischen Zentralnervensystem und Hormonsystem durch den Hypothalamus und die Hypophyse, die die Hormonausschüttungen steuern, erfolgt. Es gibt Verbindungen mit dem Neocortex und den Teilen des ZNS, die für die Reaktion des Organismus auf die Außenwelt verantwortlich sind.
Unter den Kerngebieten im limbischen System hat sich der Mandelkern (amygdala) als Verarbeitungsinstanz für emotional relevante Reize herausgestellt. Diese Verarbeitung erfolgt sehr schnell und global ohne genaue sensorische Analyse und erlaubt sehr schnelle Reaktionen des Organismus auf relevante Reizgegebenheiten.
In einem anderen Kerngebiet, dem Hippocampus, erfolgt die Verarbeitung langsamer und detaillierter und unter Heranziehung von Gedächtnisbeständen.

- Die Unterscheidung dieser beiden Reaktionssysteme hat sich in neuesten Forschungen, insbesondere durch LEDOUX (z.B. 1995), eindrucksvoll bestätigt. Sie stützt die psychologische Unterscheidung zwischen automatischen und bewußten Prozessen im Emotionsgeschehen, wie es das 'Mehrebenen-Modell' von LEVENTHAL & SCHERER (1987) postuliert.

Die Ergebnisse dieser hintereinandergeschalteten Analysen entscheiden darüber, ob zu der einfachen Aktivierung weitere physiologische Prozesse hinzukommen, die insbesondere in Hormonausschüttungen bestehen. Dies ist der Fall, wenn die einkommenden Reize als überwältigend, bedrohlich, nicht bewältigbar etc. interpretiert werden.

Exkurs: Dieser komplexe Prozess sei für den Fall dargestellt, daß eine Situation nicht vermeidbar, zugleich aber nicht bewältigbar erscheint. Dies sind die Voraussetzungen für das Erleben von Streß.
Die Überprüfung der Bewältigungsmöglichkeiten von wahrgenommenen Situationen erfolgt über kognitive Prozesse in den betreffenden Assoziations- und Projektionszentren des Neocortex. (Einige genetisch vorgegebene Stressoren wie Hitze, Kälte etc. werden dagegen ohne direkte Beteiligung neokortikaler Strukturen verarbeitet.)

Bei einer aktuell als nicht-bewältigbar eingestuften Reizsituation wird der Mandelkern (nucleus amygdala) im Zwischenhirn aktiviert, was auf der emotionalen Ebene als 'Ärger' erlebt wird. Der Mandelkern veranlaßt den Hypothalamus, eine sympathische Innervation zu (a) einem direkten Erfolgsorgan, z.B. einem Muskel und (b) zum Nebennierenmark auszusenden, wodurch von dort die beiden Katecholamine Adrenalin und Noradrenalin in den Blutkreislauf ausgeschüttet werden.

Zusätzlich bewirken die freigesetzten Katecholamine die Ausschüttung von Renin in der Niere, und damit eine Aktivierung des Plasmaangiotensinsystems, was zu einer Erhöhung des arteriellen Widerstands, und damit zu einer weiteren sympathikogenen Steigerung des Blutdrucks führt. Diese Erhöhung der Aktivität setzt also insbesondere über Blutdrucksteigerung, Fettmobilisierung etc. Energie für Flucht oder Kampf frei. Gelingen diese und ist damit die Gefahr abgewendet, so ist der Zyklus zu Ende. Der Organismus erholt sich schnell wieder.

Wird die Situation aber weiterhin als bedrohlich und nicht-bewältigbar interpretiert, wenn also Verzweiflung, Hoffnungslosigkeit und Resignation empfunden werden, so erfolgt wieder eine Aktivierung des limbischen Systems und der betreffenden cortikalen Areale.
Zusätzlich tritt der Hippokampus in Funktion. Er aktiviert seinerseits den Hypothalamus über Nervenfasern. Dieser schüttet sodann ein sogenanntes Releasinghormon (Corticotropin-Releasing-Hormon) aus, das auch im Hypothalamus synthetisiert wird. Dadurch kommt es zur Ausschüttung von Cortisol in der Nebennierenrinde. Cortisol wirkt auf eine Vielzahl von Organen und führt zur Zufuhr von Glukose und Fettsäuren in den Blutstrom und die Leber.
Hält dieser Zustand an, ist die Person also auf Dauer einer Streßsituation ausgesetzt, so entstehen sympathikotone Dauererregungszustände, die in chronifizierter Form Krankheitswert erhalten und insbesondere die Immunabwehr des Körpers schwächen.

3.3.3 Die Ausdruckskomponente

Diese Komponente umfaßt alle Ausdruckserscheinungen, aber auch alle motorischen und vegetativen Vorgänge, die von anderen Menschen als Hinweis auf bestimmte Gefühle verstanden werden, d.h. also das, was wir bei anderen beobachten können. Dazu zählen:

- Mimik, Blickrichtung, Gestik, Stimme, Sprechgeschwindigkeit +
- vegatative Vorgänge der Haut (Erröten, Erblassen, Schweiß) +
- Verhaltensmanifestationen (Flucht oder Angriff)

Die Forschung hat sich aber im besonderem Maße auf die Ausdruckserscheinungen im engeren Sinn (1. Zeile) konzentriert.

Allgemein
Aus unseren Beobachtungen ziehen wir die Schlußfolgerung, daß der oder die andere traurig, fröhlich, wütend, etc. ist. Der Ausdruck kann erkannt werden; aus dem Alltag wissen wir, daß wir uns täuschen

können. Wichtig - auch aus methodischen Gründen - ist die Unterscheidung zwischen dem, was wir beobachten (z.B. Stirnrunzeln, Anheben der Mundwinkel) und dem, was wir interpretieren. Der Schritt vom Beobachteten zu dessen vermeintlichen Ursachen (z.B. Freude) erfolgt meist fast automatisch. Wir glauben zu sehen, daß der andere Wut, Angst, Ekel empfindet. Die Emotion ist also nicht im Kopf des Darstellers, sondern im Kopf des Beobachters. Zugleich zeigen wir ein Signal für den anderen, wenn wir uns verärgert, traurig, erfreut etc. äußern oder ausdrücken. Bei der Mutter/Vater-Kind-Interaktion ist die richtige Ausruckswahrnehmung besonders wichtig; Es ist nötig, daß die Bezugsperson das Lächeln, Schreien, den Gesichtsausdruck des Ekels oder der Angst beim Kind richtig interpretiert.

Zwei Fragen hat die Forschung besonders beschäftigt: Welche Merkmale führen zu dem Eindruck, jemand sei traurig, wütend etc? Welche Emotionen können wir über den Ausdruck unterscheiden?

Ein methodisches Problem besteht hier darin, welche Beurteilungsvorlagen man verwendet: Will man spontane Äußerungen analysieren, so hat man keine Kontrolle, wann welche Emotionen auftreten. Auch ergeben sich Probleme hinsichtlich der Aufzeichnung. Eine andere Möglichkeit besteht darin, von Schauspielern gezeigte Gesichtsausdrücke zugrundezulegen. Auch dabei ergibt sich ein Problem: Ist die gezeigte Emotion echt oder gespielt? Ist es *die* Emotion?
Man kann diese Unsicherheit kontrollieren, nicht beseitigen, in dem man in Untersuchungen überprüft, in welchem Ausmaß verschiedene Personen bei der Beurteilung eines Ausdrucks übereinstimmen. Man verwendet dann für weitere Untersuchungen nur Vorlagen, bei denen die Übereinstimmung sehr hoch ist.

Ausdrucksmerkmale bei bestimmten Emotionen

Die alte Ausdruckspsychologie ist dabei eher intuitiv vorgegangen. Zorn wurde etwa folgendermaßen umschrieben: Ein zorniges Gesicht kann den, der es wahrnimmt beunruhigen; resultiert bei physischer oder psychischer Beeinträchtigung; rasch mobilisierte Energie spannt die Muskeln an (Zitat nach IZARD 1981, 110). Neuerdings werden genaue Ausdruckstudien durchgeführt, die inbesondere verschiedene Muskelspannungen im Gesicht berücksichtigen.

Die Frage der Unterscheidbarkeit verschiedener Emotionen im Ausdruck:
LANZETTA & KLECK (1970) haben sich folgender experimenteller Anordnung bedient: Sie ließen Versuchspersonen rote und grüne Lichtpunkte ansehen, wobei dem roten stets ein Elektroschock, dem grünen dagegen nichts folgte.
Die Annahme war, daß das rote Licht auf diese Weise zu einem konditionierten Reiz für affektive Erregung würde. Es wurde der psychogalvanische Hautwiderstands gemessen und Videoaufzeichnungen des Oberkörpers und Gesichts der Personen gemacht. Für andere Personen - die eigentlichen Versuchspersonen - bestand dann die Aufgabe darin, zu bestimmen, ob die Person, die sie auf einem Videoschirm betrachtete, auf ein rotes oder ein grünes Licht reagiert hatte, d.h. sie hatten bei den den Reizen ausgesetzten Personen zwischen Schock- und Nichtschock-Bedingung zu unterscheiden.

Hypothese: Der konditionierte Reiz (rotes Licht) wirkt affekterregend und führt zu nonverbalen Ausdrucksweisen, die die Vpn angemessen beurteilen können. Ergebnis: Das war in signifikanter Weise der Fall.

Interessant war dabei die Beobachtung, daß die Personen ihr eigenes Ausdrucksverhalten nicht besser klassifizieren konnten als dasjenige von anderen.

Unterschiedliche Ausdrücke

Äußern sich die Gefühle in unterschiedlichen Ausdrücken, und kann sie der Beobachter differenzieren?

EKMAN et al (1971): nahmen die mimischen Äußerungen von fünf- und sechsjährigen Jungen auf Videoband auf, während sie gewalttätige Szenen im Fernsehen ansahen. Sie ließen Beurteiler den Grad einschätzen, in dem jedes Kind Interesse, Freude, Überraschung, Traurigkeit, Zorn, Ekel, Furcht und Schmerz zeigte.
Im Anschluß an den Film hatten die Kinder Gelegenheit, einem anderen Kind zu helfen oder ihm weh zu tun (altruistisch oder aggressiv zu sein).
Ergebnis: Jene Jungen, die während der Beobachtung von Gewalt die meiste Freude zeigten, äußerten später mehr Aggression, und jene, die desinteressiert oder gequält aussahen, zeigten mehr helfende Reaktionen.

Ist Ausdruck angeboren oder erlernt?

Es erhebt sich die Frage, ob Ausdruck zeigen und Ausdruck erkennen angeboren sind?

Untersuchungen an 6 Monate alten Säuglingen haben gezeigt, daß nicht nur die Übermittlung von Botschaften durch das Gesicht wichtig ist. Das Gesicht oder Gesichtsschema selber ist offenbar der wichtigste Reiz: Er wird allen anderen Reizen vorgezogen: Es führt im Vergleich zu vielen anderen Reizen (Photographien von Säuglingsflaschen, einem Pandabären, einem Schachbrett, einer Zielscheibe) zu stärkerer visueller Aufmerksamkeit und motorischer Beruhigung (einschließlich sinkender Herzfrequenz) bei 6 Monate alten Säuglingen.

LA BARBERA, IZARD, PARISI & VIETZE (1976) untersuchten die visuellen Reaktion von vier und sechs Monate alten Säuglingen auf Freude-, Zorn- und neutrale Äußerungen (n=12, in jeder Bedingung).
Vl wählten Dias mit mimischen Äußerungen aus, die korrekt bzw. übereinstimmend von 85% oder mehr erwachsenen Beobachtern als Freude-, Zorn- und neutrale Äußerungen kategorisiert worden waren. Es wurde eine rückseitige Projektionstechnik mit Hilfe einer lichtdurchlässigen Projektionswand verwandt. Gemessen wurde die Fixationszeit.
Ergebnis: Sowohl vier als auch sechs Monate alte Säuglinge schauten signifikant länger auf die Freude-Äußerung als auf die Zorn- oder die neutrale Äußerung.

Interpretation: Dieser Befund ist im Einklang mit der Annahme, daß biologische Mechanismen, die einer bestimmten Emotion zugrundeliegen, in Funktion treten, sobald die Emotion im Leben des Säuglings adaptiv, also nützlich und funktional wird.
Das Erkennen von Zorn durch den 4 oder 6 Monate alten Säugling dürfte sich nicht als adaptiv erweisen, d.h. daß es in diesem Alter unnötig ist, sich mit einem 'zornigen Blick' auseinanderzusetzen. Das Erkennen von Freude kann dagegen verstärkende und auch angenehme Erlebnisse für den Säugling mit sich bringen und die Mutter-Kind-Beziehung stabiliseren (IZARD 1981, 273).

Dieses Ergebnis ist eher ein Beleg dafür, daß die Fähigkeit, Ausdruck zu erkennen auf Lernprozesse zurückgeht.
Die Frage, ob Reaktionen genetisch bedingt, also **angeboren** sind, meint man beantworten zu können, wenn sie bereits unmittelbar nach der Geburt auftreten und demnach zur biologischen Grundausstattung gehören.
STEINER (1979) konnte zeigen, daß viele Neugeborene bereits sehr unterschiedlich auf verschiedene Gerüche und Geschmacksreize reagieren: Träufelt man ihnen Zuckerlösung auf die Zunge oder hält ihnen einen mit angenehmen Lebensmittelaromen (z.B. Vanille oder Banane) präparierten Tupfer unter die Nase, ist oft ein Lächeln zu beobachten.
Bitterer Geschmack, unangenehme Gerüche (z.B. faule Eier) können dagegen einen Gesichtsausdruck auslösen, der sehr stark dem Ekelausdruck von Erwachsenen ähnelt. D.h. Neugeborene verfügen bereits über ein Reaktionsrepertoire, das den Ausdruck von Ekel, schreckähnlichen Bewegungen und auch reaktivem Lächeln einschließt.
Das könnten schon eher Belege für die These sein, daß Ausdruck Zeigen angeboren ist!?

Beobachtungen an Blindgeborenen
Diese Frage meint man auch durch Untersuchungen mit Blindgeborenen beantworten zu können. Zeigen diese differenziertes Ausdrucksverhalten, obwohl sie nie Gelegenheit hatten, Ausdruck bei anderen Personen wahrzunehmen?
CHARLESWORTH & KREUTZER (1973) und EIBEL-EIBESFELD (1972) berichten über zahlreiche Untersuchungen zum Gesichtsausdruck von Blindgeborenen. Ergebnis war dabei durchgängig, daß der Ausdruck elementarer Emotionen wie Freude-Glück, Furcht, Traurigkeit, Ärger, Überraschung in auffälliger Weise dem sehender Kinder gleicht.
Hierin kann man wohl gleichfalls ein Indiz für die genetische Determinierung mimischer Reaktionen sehen.

Kulturvergleichende Untersuchungen
Es erhebt sich auch die Frage, ob sich die im Gesichtsausdruck äußernden Emotionen in ähnlicher Weise bei Mitgliedern verschiedener Kulturen zeigen?
Man hat viele Untersuchungen durchgeführt, indem man Gesichtsausdrücke von Mitgliedern einer Kultur durch Angehörige einer anderen Kultur beurteilen ließ. Hierbei ergibt sich freilich das Problem, daß die zugrundeliegenden Emotionen auch eindeutig beschrieben werden. Man hat sich dann gewöhnlich nicht der Wörterbuchübersetzung von Emotionen bedient, sondern Gefühle semantisch umschrieben, z.B. als Folge von Bedingungen oder Ereignissen, etwa 'Ekel' als Folge des Genusses verdorbener Lebensmittel.
Ergebnisse (zusammengefasst): Es gibt *deutliche Unterschiede zwischen Kulturen hinsichtlich Sprache und Grußgebärden*. Eine Reihe von Emotionen kann aber aufgrund der Gesichtsausdrücke relativ zuverlässig voneinander unterschieden werden. Freude, Traurigkeit, Ärger, Ekel, Überraschung, Furcht, werden von Mitgliedern aller untersuchten Kulturen im Ausdruck gezeigt und auch identifiziert, wenn sie von Mitgliedern jeweils anderer Kulturen geäußert werden.
Wenn also ein Nordamerikaner den Gesichtsausdruck der 'Freude' zeigt, so wird dies auch von einem Menschen in Neu-Guinea als Freude erkannt, und entsprechend umgekehrt.

Zusammengefaßt:
Ohne daß wir absolute Sicherheit darüber haben, gibt es doch einige Hinweise dafür, daß zumindest elementare Gesichtsausdrücke und deren angemessene Interpretation angeboren sein könnten.

Literatur[6]

ADAMS, J.S. (1965) Inequity in social exchange. In: BERKOWITZ, L. (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology.* Vol 2. New York: Academic Press, 267-299

ATKINSON, J.W. (1975) *Einführung in die Motivationsforschung*. Stuttgart: Klett

BANDURA, A. (1977) Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review* 84, 191-215

BANDURA, A. (1979) *Sozialkognitive Lerntheorie.* Stuttgart: Klett

BANDURA, A. (1987) Self-regulation of motivation and action through goal systems. In: HAMILTON, V., BOWER, G.H. & FREYA, N.H. (Eds.) *Cognition, motivation, and affect: A cognitive science view*. Dordrecht: Marinus Nijholl

BERLYNE, D.E. (1974) *Konflikt, Erregung und Neugier*. Stuttgart: Klett

CHARLESWORTH, W.R. & KREUTZER, M.A. (1973) Facial expressions of infants and children. In: EKMAN, P.(Ed.) *Darwin and facial expression*. New York: Academic Press

CSIKSZENTMIHALYI, M. (1987) *Das Flow-Erlebnis.* Stuttgart: Klett

DECI, E.L. (1975) *Intrinsic motivation*. New York: Plenum

EIBL-EIBESFELDT, I. (1972) Similarities and differences between cultures in expressive movement. In: HINDE, R.A. (Ed.) *Nonverbal communication*. p. 20-33. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press

EISENBERGER, R. & CAMERON, J. (1996). Detrimental effects of reward. *American Psychologist 51,* 1153-1166

EKMAN, P. (1988) *Gesichtsausdruck und Gefühl.* Paderborn: Innvermann

EKMAN, P., FRIESEN, W.V. & ELLSWORTH, P.C. (1972) *Emotions in the human face*. New York: Pargamon Press

EKMAN, P., LEIBERT, R.M., FRIESEN, W., HARRISON, R., ZLATCHIN, C., MALMSTROM, E.H. & BARON, R.A. (1971) *Facial expressions of emotions while watching televised violence as predictors of subsequent Aggression. In: Television and social behavior*. Vol. 5. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office

EULER, H.A. & MANDL, H. (1983) *Emotionspsychologie*. München: Urban & Schwarzenberg

EWERT, O. (1983) Ergebnisse und Probleme der Emotionsforschung. In: THOMAE, H. (Hrsg.) Theorien und Formen der Motivation. (p. 397-452) Band 1, Ser. IV der *Enzyklopädie der Psychologie*. Göttingen: Hogrefe

HECKHAUSEN, H. (1963) *Hoffnung und Furcht in der Leistungsmotivation.* Meisenheim am Glan: Hain

HECKHAUSEN, H. (1977) Motivation. Kognitionspsychologische Aufspaltung eines summarischen Konstrukts. *Psychologische Rundschau* 28, 175-189

HECKHAUSEN, H. (1989) *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer

HECKHAUSEN, H., GOLLWITZER, P.M. & WEINERT, F.E. (Hrsg.) (1987) *Jenseits des Rubikon*: Der Wille in den Humanwissenschaften. Berlin: Springer

HECKHAUSEN, H. & RHEINBERG, F. (1980) Lernmotivation im Unterricht, erneut betrachtet. *Unterrichtswissenschaft* 8, 7-47

HEIDER, F. (1958) *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley

[6] Empfehlenswerte Lehrbücher sind fett gedruckt.

HERMANS, H., PETERMANN, F. & ZIELINSKI, W. (1978) *Leistungs Motivations Test.*Amsterdam: Swets & Zeitlinger

HOMANS, G.C. (1961) *Social behavior: Its elementary forms*: New York: Harcourt

IZARD, C.E. (1981, 1994, 3. Aufl.) *Die Emotionen des Menschen.* Weinheim: Beltz

KUHL, J. (1983) *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*. Berlin: Springer

KUHL, J. (1994) Action versus state orientation: Psychometric properties of the Action Control Scale (ACS-90). In Kuhl, J. & Beckmann, J. (Eds.) Volition and personality. S. 47-59. Göttingen: Hogrefe

KUKLA, A. (1972) Attributional determinantes of achievement-related behavior. *Journal of Personality and Social Psychology* 21, 166-174

LA BARBERA, J.D., IZARD, C.E., PARISI, S.A. & VIETZE, P. (1976) Four and six month-old infant's visual responses to joy, anger, and neutral expression. *Child Development* 47, 535-538

LANZETTA, J.T. & KLECK, R. (1970) Encoding and decoding of facial affect in humans. *Journal of Personality and Social Psychology* 16, 12-19

LAZARUS, R.S. & LAUNIER, R. (1981) Streßbezogene Transaktionen zwischen Person und Umwelt. In: NITSCH, J.R. (Hrsg.) *Streß.* p. 213-259. Bern: Huber

LeDOUX, J.E. (1989) Cognitive-emotional interactions in the brain. *Cognition and Emotion 3*, 267-289

LeDOUX, J.E. (1995) Emotion: Clues from the brain. *Annual Review of Psychology 46,* 209-235

LEVENTHAL; H. & SCHERER, K. (1987) The relationship of emotion to cognition. *Cognition and Emotion* 1, 3-28

LOCKE, E.A. & LATHAM, G.P. (1990) *A theory of goal setting and task performance.* Englewood Cliffs, N.jJ.: Prentice Hall

MANDL, H. & HUBER, G.L. (Hrsg.) (1983) *Emotion und Kognition*. München: Urban & Schwarzenberg

MASLOW, A.H. (1954) *Motivation and personality*. New York: Harper & Row

MASLOW, A.H. (1973, 1968 engl. Originalausgabe). *Psychologie des Seins*. München: Kindler

McCLELLAND, D. (1980) Motive dispostions: The merits of operant and respondent measures. In: WHEELER, L (Ed.) *Review of personality and social psychology. Vol. 1.*p. 10-41. Beverly Hills, CA: Sage

McDOUGALL, W. (1932) *The energies of men*. London: Methuen

MEYER, W.-U. (1973) *Leistungsmotiv und Ursachenerklärung von Erfolg und Mißerfolg*. Stuttgart: Klett

MURRAY, H.A. (1938) *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press

PRENZEL, M. (1988) *Die Wirkungsweise von Interesse.* Opladen: Westdeutscher Verlag

RHEINBERG, F. (1995) *Motivation*. Stuttgart: Kohlhammer (=Grundriß der Psychologie, Band 6. Urban-Tb. 555)

SCHACHTER, S. & SINGER, J.E. (1962) Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review* 69, 379-399 - dt. (1978) Kognitivem situale und physiologische Determinanten emotionaler Zustände. In: STROEBE, W. (Hrsg.) *Sozialpsychologie. Bd. 2.* p. 114-156. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft

SCHMIDT-ATZERT, L. (1981) *Emotionspsychologie*. Stuttgart: Kohlhammer

SCHMIDT-ATZERT, L. (1996) *Lehrbuch der Emotionspsychologie*. Stuttgart: Kohlhammer

SCHMITT, D.R. & MARWELL, G. (1972) Withdrawal and reward reallocation as responses to inequity. *Journal of Experimental Social Psychology* 8, 207-221

SCHNEIDER, K. & SCHMALT, H.-D. (1994, 2000) *Motivation.* Stutgart: Kohlhammer

SCHWARZER, R. (1993) Streß, Angst und Handlungsregulation. Stuttgart: Kohlhammer

STEINER, J.H. (1979) Human facial expressions in response to taste and smell stimulation. In: REESE, H.W. & LIPSITT, L.P. (Eds.) *Advances in Child Development and Behavior*, Vol. 13. New York: Academic Press

TRAXEL. W. (1972) Gefühl und Gefühlsausdruck. In: MEILI, R. & ROHRACHER, H. (Hrsg.) *Lehrbuch der experimentellen Psychologie*. Bern: Huber, 235-280

ULICH, D. (1982) *Das Gefühl*. München: Urban & Schwarzenberg

ULICH, D. & MAYRING, P. (1992) *Psychologie der Emotionen.* Stuttgart: Kohlhammer (=Grundriß der Psychologie, Band 5, Urban Tb. 554)

VALINS, S. (1966) Cognitive effects of false heart-rate feedback. *Journal of Personality and Social Psychology* 4, 400-408

VROOM, V.H. (1964) *Work and motivation*. New York: Wiley

WATSON, J.B. & RAYNER, R. (1920) Conditioned emotional reactions. *Journal of Experimental Psychology* 3, 1-14

WEINER, B. (1974) *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, N.J.: General Learning Press