

Motivationspsychologie kompakt

Bearbeitet von
Udo Rudolph

3., überarbeitete Aufl. 2013. Taschenbuch. 224 S. Paperback

ISBN 978 3 621 27793 8

Format (B x L): 19,4 x 25 cm

Gewicht: 495 g

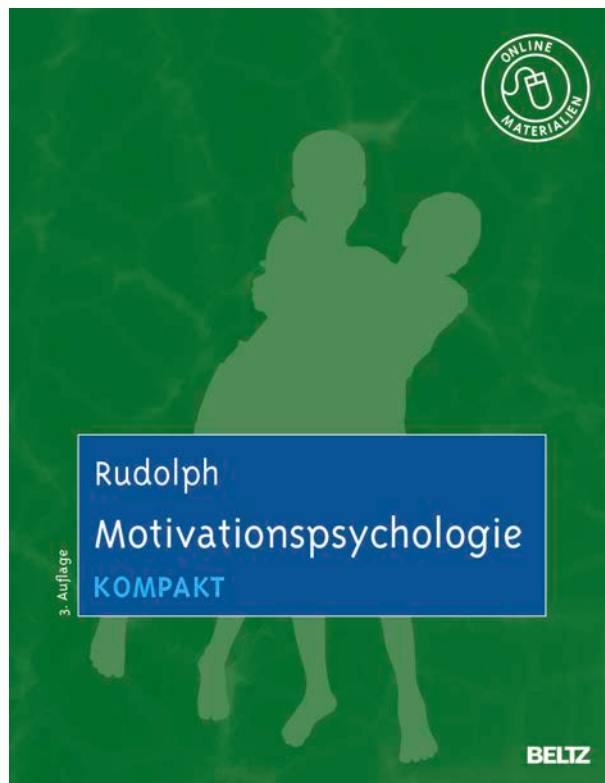
[Weitere Fachgebiete > Pädagogik, Schulbuch, Sozialarbeit > Pädagogik Allgemein > Pädagogische Psychologie, Entwicklungspsychologie](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.



Leseprobe aus: Rudolph, Motivationspsychologie kompakt, ISBN 978-3-621-27793-8

© 2013 Beltz Verlag, Weinheim Basel

<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-621-27793-8>

1 Was ist Motivation?

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Der Begriff Motivation begegnet uns nicht nur in der Psychologie, sondern auch im alltäglichen Leben häufig: Wir sprechen etwa von hoch motivierten oder auch weniger motivierten Schülern, Studenten oder Mitarbeitern. Wir fragen uns, ob ein Bremsmanöver unmotiviert ist oder nach den Motiven einer Straftat. Manchmal sagen wir über uns selbst, es mangle uns an Motivation – etwa, wenn wir die Vorbereitung auf eine Prüfung vor uns herschieben. Warum also verhalten wir uns so, wie wir es tun? Die Motivationspsychologie versucht, diese Frage zu beantworten – und befasst sich daher mit den Beweg-

gründen menschlicher Handlungen. Eine frühe Antwort stammt von dem griechischen Philosophen Epikur: Unser Handeln ist demzufolge hedonistisch geprägt – wir möchten gerne die eigene Freude maximieren und eigenes Leid minimieren. Epikurs frühe Ansichten bereiteten zudem viele Fragen vor, die auch in der modernen Motivationspsychologie eine wichtige Rolle spielen, so etwa: Welche Arten von Bedürfnissen lassen sich unterscheiden, und was sind »echte« Grundbedürfnisse? Wie hängen die Beweggründe unseres Handelns mit unseren Gefühlen und Gedanken zusammen?

Das Wort »Motivation« ist abgeleitet von dem lateinischen Verb »movere« = bewegen. Motivation ist also das, was uns in Bewegung setzt. Ein Mangel an Motivation dagegen führt dazu, dass wir uns eben nicht in Bewegung setzen.

Motivationspsychologie umfasst somit die Gesamtheit der Prozesse, die zielgerichtetes Verhalten auslösen und aufrechterhalten (Mook, 1987) – es geht darum, die Beweggründe und Ursachen für menschliches Handeln aufzufinden und Antworten auf die Frage »Warum verhalten sich Lebewesen (Menschen) so, wie sie es tun?« zu suchen.

1.1 Die Wurzeln der Motivationspsychologie

Über die Frage nach den Ursachen und Gründen unseres Verhaltens, unseren Motiven und unserer Motivation, haben Philosophen lange vor der Entstehung der modernen Psychologie nachgedacht. Einer der ersten uns bekannten Denker auf diesem Gebiet ist der griechische Philosoph Epikur.

Biographie

Epikur und der Epikureismus

Epikur (341–270 v. Chr.) hat sehr unterschiedliche Reaktionen bei seinen Mitmenschen hervorgerufen – von glühender Verehrung bis heftiger Ablehnung. Der »Epikureer« (Anhänger der Lehren Epikurs) wird in einem heutigen Lexikon definiert als jemand, »der ein Leben in Wohlstand führt und sich den Vergnügungen hingibt [...], ein sinnlicher Schlemmer oder Genießer« – ein krasses Missverständnis, das dem wirklichen Werk

und Wollen dieses antiken Weisheitslehrers widerspricht (Laskowsky, 1988).

Der junge Epikur hielt es in seiner Schule nicht einen Tag aus. Er erhielt jedoch als Jugendlicher privaten Unterricht in Philosophie von Pamphilos, einem Schüler Platons. Als junger Soldat in Athen hatte Epikur Gelegenheit, Vorlesungen von Aristoteles und Xenokrates zu hören. Mit Anfang 30 gründete er eine eigene philoso-

phische Schule und fand bald Anhänger in ganz Griechenland, Kleinasien, Ägypten und Italien. Zu seiner Schule, die kostenlos war und allen Menschen offen stand – auch Frauen und Sklaven – und auf Freundschaft gegründet sein sollte, gehörte ein Garten, in dem Gemüse und Obst angebaut wurden. Vor allem seine demokratische Einstellung und sein Verständnis für die Anliegen einfacher Menschen brachte ihm viele Feinde – denn obwohl das Griechenland der damaligen Zeit eine bis dahin ungeahnte wirtschaftliche, kulturelle und wissenschaftliche Blüte erlebt hatte, basierte das gesellschaftli-

che System doch auf einer Ausbeutung vieler durch eine relativ kleine Anzahl privilegierter Bürger.

Um die Jahrtausendwende waren die Lehren Epikurs im Römischen Reich außerordentlich beliebt, wurden zugleich aber vom Christentum bekämpft. Den damaligen Kritikern zufolge war gerade der Umstand, dass Epikurs Lehren so einfach und leicht zu verstehen waren und bei den »einfachen« Menschen so großen Anklang fanden, der beste Beweis, dass sie falsch sein müssten. Diese Kritik erweist sich im Lichte der modernen Psychologie als außerordentlich falsch.

1.1.1 Epikurs Thesen zur Motivation

Lust-Unlust-Prinzip. Epikur nimmt an, dass wir handeln, um uns selbst Vergnügen oder Freude zu bereiten. Wir streben positive Zustände an und versuchen, negative Zustände zu vermeiden. Das instinktive Verhalten von Kindern und Neugeborenen ist für Epikur ein anschauliches Beispiel dafür. Vergnügen (etwa Nahrung, Zuwendung, Schlaf) ist ihm zufolge die einzige Größe, die Menschen um ihrer selbst willen anstreben – und somit die entscheidende Motivation oder der Motor unseres Handelns. Epikur räumte allerdings ein, bei Erwachsenen sei es oft schwieriger zu erkennen, warum jegliches Verhalten, z. B. auch Akte der Selbstaufopferung oder des Altruismus, doch letzten Endes nur dem Handelnden selbst dienen und ihm Freude bereiten.

Definition

Epikur begründete die philosophische Doktrin des **Hedonismus** (griech. hedone = Lust, Freude), die in der Psychologie auch als Lust-Unlust-Prinzip (engl. Pleasure-Pain-Principle) bezeichnet wird. Psychologischer

Hedonismus besagt, dass all unsere Handlungen dazu dienen, uns Lust oder Freude zu bereiten und Schmerz zu vermeiden.

Positive und negative Zustände (Lust und Unlust) sieht Epikur als zentrale Determinanten unseres Verhaltens. Diese werden zudem nicht nur erlebt, sondern auch vorweggenommen: Wir haben Erwartungen bezüglich der Konsequenzen unseres Handelns, und diese Erwartungen steuern das Handeln. Wir verhalten uns Epikur zufolge so, dass die erwarteten Konsequenzen (die Summe vorweggenommener positiver und negativer Konsequenzen) möglichst günstig ausfallen.

Bedürfnisse. Es gibt Epikur zufolge eine enge Verbindung zwischen dem psychologischen Hedonismus und der Befriedigung von Bedürfnissen: Freude resultiert insbesondere aus der Befriedigung von Bedürfnissen; die Nichtbefriedigung von Bedürfnissen dagegen ist schmerzhaft. Epikur unterscheidet verschiedene Bedürfnisse nach ihrer Bedeutung für das Handeln, nach unterschiedlichen Gegenstandsbereichen und nach ihrer »Natürlichkeit« und »Notwendigkeit«.

Epikur zufolge gibt es auslösende Freuden bzw. Bedürfnisse und statische Freuden bzw. Bedürfnisse. Auslösende Bedürfnisse motivieren uns zum Handeln und lösen Handlungen aus, wenn wir uns in einem unangenehmen Zustand befinden: Wir sind z. B. hungrig, und das motiviert uns zu essen. Bei statischen Bedürfnissen verhält es sich umgekehrt: Die Person befindet sich bereits in einem angenehmen Zustand und möchte diesen gerne beibehalten.

Ferner unterscheidet Epikur physische und mentale Freuden. Im Gegensatz zu physischen umfassen mentale Freuden mehr als nur unmittelbar körperliche Bedürfniszustände (wie Hunger

oder Durst). So kann ich mich an einer Erinnerung oder einer Erkenntnis erfreuen. Auch die Zuversicht, dass mir etwas gelingen wird, ist eine mentale Freude, und zwar in Bezug auf zukünftige Ereignisse und ihre subjektive Wahrscheinlichkeit.

Schließlich unterscheidet Epikur zwischen natürlichen und nicht natürlichen (notwendigen und nicht notwendigen) Freuden und Bedürfnissen. Hier betreten wir den Bereich des ethischen Hedonismus, denn es geht um die Frage, ob ein Bedürfnis oder Wunsch gut oder »echt« ist.

1.1.2 Epikur und die moderne Motivationspsychologie

Sind diese Überlegungen Epikurs in modernen Theorien der Motivation nach wie vor relevant?

Emotionen und Handeln. Unser Verhalten ist Epikur zufolge dadurch motiviert, dass wir positive emotionale Zustände (Freude) suchen und negative emotionale Zustände (Schmerz) meiden. Dieser Gedanke ist die Quintessenz des epikureischen Hedonismus. Bei Epikur bedeutet Hedonismus allerdings mehr als nur die Maximierung von Lust und die Minimierung von Unlust: Er verweist zudem auf Emotionen wie Freude, Hoffnung und Erleichterung. Auch moderne Motivationstheorien betonen die Rolle der Emotionen für unser Handeln, so z. B. die Theorie der Leistungsmotivation, in der das Leistungshandeln wesentlich durch emotionale Konsequenzen bestimmt wird (s. Kap. 6). Die Frage, wie Emotionen unser Verhalten leiten, ist eines der wichtigsten aktuellen Forschungsthemen in der modernen Motivationspsychologie. Ähnlich verhält es sich mit der Frage, wie wir den subjektiven Nutzen verschiedener Handlungsalternativen abschätzen können und welche Fehler in diesem Zusammenhang auftreten können (vgl. Nisbett & Ross, 1980).

Altruismus. Auch auf den ersten Blick altruistisches Verhalten – wir helfen anderen uneigennützig – dient Epikur zufolge in Wirklichkeit dem eigenen Wohlbefinden: Wir tun dies letzten Endes, weil es uns Freude macht. Die Frage, ob es Altruismus – Uneigennützigkeit oder Selbstlosigkeit – wirklich gibt, hat in der Nachfolge Epikurs und anderer griechischer Philosophen eine jahrhundertlange philosophische Debatte ausgelöst. In neuerer Zeit haben Evolutionspsychologen überzeugende Belege dafür gefunden, wie scheinbar altruistisches Verhalten unter Artgenossen verschiedenster Spezies in Wirklichkeit egoistischen Interessen dient. Im Zusammenhang mit evolutionspsychologischen Theorien der Motivation (Kap. 10) werden wir diese Frage wieder aufgreifen.

Klassifikation der Bedürfnisse und Wünsche. Das menschliche Handeln ist Epikur zufolge durch Bedürfnisse oder Wünsche motiviert. Die Frage nach der Art der menschlichen Bedürfnisse und einem geeigneten Klassifikationssystem hierfür – welche und wie viele Bedürfnisse gibt es, sind diese angeboren oder erlernt? – wurde in der Motivationspsychologie bis weit in das 20. Jahrhundert diskutiert. Wir werden dieser Frage im Rahmen der Motivationstheorien von Sigmund Freud (Kap. 2) und Clark Hull (Kap. 3) wieder begegnen.

Homöostase und Hedonismus. Auslösende Bedürfnisse motivieren Epikur zufolge zum Handeln, statische Bedürfnisse dagegen machen es erstrebenswert, in einem Zustand (der Ruhe) zu verbleiben. Diese Annahme ist in der heutigen Psychologie als Konzept der Homöostase (Gleichgewichtszustand) bekannt. Dieses Konzept ist untrennbar mit dem des Hedonismus verbunden, da in der Regel angenommen wird, dass ein homöostatischer Zustand als angenehm empfunden wird. Homöostatisch orientierte Theorien der Motivation sind z. B. Freuds psychoanalytische Theorie (Kap. 2), der behavioristische Ansatz von Hull (Kap. 3) und Lewins Feldtheorie (Kap. 5).

Physische und mentale Bedürfnisse. Epikur unterscheidet physische (biologische) und mentale Bedürfnisse. Auch Freud hat sich zeit seines Lebens intensiv mit der Frage befasst, welche und wie

viele Bedürfnisse wir unterscheiden sollten (Kap. 2). Die attributionalen Theorien der Motivation (Kap. 8) nehmen überdies an, der Mensch sei ein naiver Wissenschaftler, der sein Verhalten und das seiner Mitmenschen sowie seine Umwelt verstehen und vorhersagen möchte (s. Abschn. 7.1.1; Das Menschenbild der Attributionstheorien). Diese Annahme korrespondiert eng mit Epikurs Definition von mentalen Bedürfnissen.

Verständlichkeit und Allgemeingültigkeit der Motivationspsychologie. Psychologische Konzepte sollten Epikur zufolge leicht zu verstehen sein, für alle Menschen gleichermaßen gelten und eine Verwurzelung im Common Sense (im gesunden Menschenverstand) haben. Aus heutiger Sicht lässt sich sagen, dass wir selbst uns und unsere Motive ja durchaus verstehen können und dass somit auch die Lehre von der Motivation allgemein verständlich sein sollte. Dennoch besteht hierüber weiterhin Uneinigkeit: Nach manchen Theorien sind unsere alltäglichen (naiven) Auffassungen von Motivation zumindest ein erster großer Schritt auf dem Weg zu einer angemessenen Motivationspsychologie, anderen Theorien zufolge sind sie geradezu ein Hindernis.

1.2 Eine genauere Definition der Motivationspsychologie

Nach unserer ersten, sehr weit gefassten Begriffsbestimmung befasst sich die Motivationspsychologie mit der Frage, warum Lebewesen bzw. Menschen sich so verhalten, wie sie es tun. Im Folgenden wird diese Definition präzisiert.

1.2.1 Merkmale motivierten Verhaltens

In der obigen Definition von Motivation war nur ganz allgemein von zielgerichtetem »Verhalten« die Rede. Eine etwas genauere Definition der Motivationspsychologie präzisiert die hierfür relevanten Aspekte des Verhaltens folgendermaßen: Sie sucht nach »Prinzipien, die uns verstehen helfen, warum Menschen und Tiere Handlungen in jeweils spezifischen Situationen wählen, beginnen und aufrechterhalten.« (Mook, 1987).

Mehrere Merkmale dieser Definition sind hier bemerkenswert: Menschliche Motivation betrifft demzufolge willentlich gewähltes Verhalten. Dieses gewollte Verhalten bezeichnen wir im Folgenden als Handeln. Es umfasst jene Verhaltensweisen, für die wir uns entscheiden und die wir absichtlich ausführen. Hiervon zu unterscheiden ist unwillkürliches Verhalten, so etwa automatisch und biologisch kontrollierte Prozesse (z. B. der Saugreflex des Säuglings oder die physiologischen Grundlagen von Bedürfnissen wie Hunger oder Durst). Weiterhin lassen sich verschiedene Elemente von Handlungen unterscheiden:

- (1) Handlungen setzen voraus, dass unter mehreren Verhaltensalternativen gewählt wird und wir uns für ein bestimmtes Verhalten entscheiden (Wahlverhalten).
- (2) Eine einmal gewählte Handlung kann zu verschiedenen Zeitpunkten oder Gelegenheiten begonnen werden (dies ist die Latenz des Handelns).
- (3) Einmal begonnen, kann eine Handlung mit unterschiedlicher Energie oder Intensität verfolgt werden (Intensität des Handelns).
- (4) Jede begonnene Handlung wird auch einmal beendet. Dies geschieht idealerweise dann, wenn das Handlungsziel erreicht wird – oder aber wenn sich die handelnde Person entscheidet, dieses Ziel aufzugeben. Die Beschäftigung mit einem Ziel dauert also eine gewisse Zeit an (Persistenz oder Ausdauer).

Beispiel

Kino oder Abendessen?

Eine Person, die am Abend ebenso gerne zum Essen wie ins Kino gehen möchte, aber nicht genug Zeit für beides hat, wird:

- (1) zwischen beiden Alternativen wählen müssen und sich möglicherweise für den Kinobesuch entscheiden (Wahlverhalten),
- (2) dann geeignete Vorbereitungen treffen müssen, um pünktlich am Kino zu sein und den Film zu sehen (Latenz),
- (3) dem Film mit mehr oder weniger Begeisterung und Aufmerksamkeit folgen (Intensität) und
- (4) den Film bis zu Ende ansehen oder (im ungünstigen Falle) das Kino vorzeitig verlassen (Persistenz).

1.2.2 Generelle Verhaltensprinzipien

Aus wissenschaftstheoretischer Perspektive wäre es ideal, wenn eine möglichst große Vielfalt menschlichen Erlebens und Verhaltens auf eine möglichst kleine Zahl präziser und allgemeingültiger Gesetzmäßigkeiten zurückgeführt werden könnte (vgl. Popper, 1974). Aus diesem Grund spielen in der Motivationspsychologie sehr generelle Verhaltensprinzipien eine große Rolle, so etwa die Konzepte der Homöostase und des Hedonismus.

Das Konzept der Homöostase

Das Verhalten eines Neugeborenen, das Epikur bereits als Beispiel nannte, scheint vorwiegend durch homöostatische Prozesse gesteuert zu sein: Abweichungen von einem Idealzustand (Hunger oder fehlende Zuwendung) führen zu Verhaltensweisen, die der Umwelt diese Mangelzustände signalisieren. Ihre Beseitigung (Befriedigung der Bedürfnisse) hingegen löst Passivität und Ruhe (Schlaf) aus, bis ein erneutes Ungleichgewicht (Disäquilibrium) Handlungen motiviert, die diesen Zustand wiederum beheben sollen. So bildet sich ein Kreislauf von Ruhe und Aktivität heraus, der für zahlreiche Bereiche menschlichen Verhaltens charakteristisch ist. Eine Reihe von Motivationstheorien erklärt solche homöostatischen Prozesse zum generellen Verhaltensprinzip, das also auch für bewusst gewählte Handlungen gelten soll.

Dennoch stellt sich die Frage, ob das Prinzip der Homöostase tatsächlich ein derart generell wirkender motivationaler Faktor sein kann: Welche motivationalen Phänomene werden homöostatisch reguliert, und welche Phänomene bedürfen einer anderen Art von Erklärung? Möglicherweise sind diejenigen Aspekte menschlichen Verhaltens, die homöostatisch reguliert sind, gerade solche, welche vergleichsweise einfach erscheinen: Gute Beispiele hierfür sind Essen und Trinken oder die Vermeidung von Schmerz. Und andere Aspekte menschlicher Motivation, die interessanter wie auch komplexer erscheinen, halten einer homöostatischen Erklärung nicht stand – wenn es etwa um die Frage geht, wem wir helfen, welchen Partner wir gerne heiraten möchten oder welche berufliche Anforderungen wir suchen.

Das Konzept des Hedonismus

Bei Epikur wurde bereits deutlich, was unter Hedonismus zu verstehen ist und wie eine Motivationstheorie aussehen könnte, die den Hedonismus als grundlegendes Prinzip menschlicher Motivation begreift. Es gibt aber davon sichtlich abweichende Phänomene: Dazu gehört zum Beispiel das von Freud beobachtete kindliche Verhalten der »Angstlust«: Kinder haben oftmals Freude an Spielen, die mit unangenehmen Emotionen einhergehen. Auch Emotionen wie Neid oder Eifersucht bei Erwachsenen sind zumindest auf den ersten Blick kein Ausdruck von Hedonismus. Wie bei der Homöostase, so gilt auch beim Hedonismus: Manche Motivationstheorien beinhalten ein solches generelles Verhaltensprinzip, während andere es ablehnen.

1.2.3 Motivation und Denken

Motiviertes Handeln hat nach unseren alltäglichen Erfahrungen offenbar häufig eine kognitive (im weitesten Sinne: gedankliche) Grundlage: Wir wägen die Vorteile des abendlichen Kino-besuches gegen die Nachteile eines verspäteten Abendessens ab, wir überlegen uns, ob jemand unsere Hilfe und Unterstützung verdient, oder was dazu führt, dass wir uns in eine Person verlieben und in eine andere nicht. Mithilfe gedanklicher Tätigkeiten wählen wir unter möglichen wünschbaren Handlungsalternativen eine aus, für die wir uns schließlich entscheiden. So wird der Wunsch zum Willen – und wir handeln.

S-R-Psychologie versus S-C-R-Psychologie. In der Psychologie gibt es zwei grundsätzliche Positionen zur Beziehung zwischen Motivation und Kognition:

- die S-R-Psychologie und
- die S-C-R-Psychologie.

Die Position des Behaviorismus bildet den Prototyp der S-R-Psychologie (beschränkt auf Stimulus und Reaktion): Kognitive Prozesse, die möglicherweise zwischen einer Situation, in der wir uns befinden (Stimulus), und unserer Reaktion auf diese Situation vermitteln, werden von der psychologischen Analyse ausgeschlossen. Zwei Gründe für eine solche Selbstbeschränkung sind denkbar: Zum einen mögen die kognitiven Prozesse für die Vorhersage menschlichen Erlebens und Verhaltens tatsächlich überflüssig sein, weil eine solche Vorhersage anhand anderer, nicht-kognitiver Variablen möglich ist. Zum anderen stellt sich bei der Einbeziehung kognitiver Prozesse die Frage, wie solche unsichtbaren Vorgänge beobachtet oder gemessen werden können. Die Antwort der Behavioristen lautet, dass ihre mangelnde Beobachtbarkeit die kognitiven Prozesse von einer psychologischen Analyse ausschließen sollte.

In den letzten Jahrzehnten wurde die Frage nach einer Einbeziehung kognitiver Prozesse eindeutig zugunsten der S-C-R-Psychologie entschieden. Dennoch ist die Frage nach der Bedeutung von gedanklichen Prozessen bei der Vorhersage motivierten Verhaltens nach wie vor wichtig, und zwar aus zwei Gründen:

Die Frage, inwieweit behavioristische Modelle menschlicher Motivation Gültigkeit haben, ist berechtigt. Hier besteht eine Analogie zu den homöostatischen und hedonistischen Prinzipien des Verhaltens, die zumindest für einen mehr oder weniger großen Teil der menschlichen Motivation unzweifelhaft gelten. Ebenso sind zahlreiche Aspekte menschlicher Motivation durch behavioristische Prinzipien sinnvoll zu beschreiben. Für die zukünftige Motivationsforschung ist andererseits wichtig zu verstehen, welche Aspekte menschlicher Motivation eben nicht durch homöostatische, hedonistische oder behavioristische Prinzipien erklärbar sind.

Exkurs

Wie weit bringt uns eine Theorie?

Jede Theorie der Motivation versucht, menschliche Motivation zu erklären. Diese Aufgabe hat Parallelen zu dem sprichwörtlichen »Ritt über den Bodensee«: Ein Reiter überquert den zugefrorenen und schneebedeckten See, ohne dies zu wissen. Als er am Ufer erfährt, welcher Gefahr er ausgesetzt war, lässt ihn der Schock tot zu Boden stürzen. Wenn wir uns nun die eine oder andere Motivationstheorie ansehen, dann versuchen zu prüfen, wie weit das Eis nun trägt. Wir fragen uns daher angesichts eines jeden Ansatzes, wie weit wir bei der

Lösung der zugrunde liegenden Aufgabe gediehen sind. An einigen Stellen – und dies ist insbesondere für den Behaviorismus deutlich wie in keinem anderen Feld – erweist sich die Theorie (das Eis) als überaus tragfähig, andere Stellen sind nach wie vor brüchig und die betreffenden Fragen gar nicht bearbeitet. Deshalb ist es notwendig, einen anderen Weg einzuschlagen (eine andere Theorie anzusehen), um diese unbeantworteten Fragen zu erkunden. Ein Ziel dieses Buches besteht darin, jeder vorliegenden Theorie ihren Platz und Wert

zuzuweisen und zu verdeutlichen, wo die Bruchstellen zwischen den einzelnen Ansätzen liegen (der Übergang vom festem Grund und Eis zu brüchigen oder nicht zugefrorenen Stellen). So ist es möglich, den Wert der

einzelnen Ansätze – ihren Beitrag zum Verständnis der menschlichen Motivation und ihre spezifischen Anwendungsmöglichkeiten – zu würdigen.

1.2.4 Motivation und Bewusstsein

Im Zusammenhang mit den kognitiven Prozessen, die motivierte Handlungen vermitteln, stellt sich die Frage nach der Rolle des Bewusstseins. Der Mensch ist die einzige Spezies, die nicht nur denkt und fühlt, sondern sich dessen auch bewusst ist. Deshalb lassen sich psychologische Theorien nicht nur danach unterscheiden, inwieweit sie gedankliche Prozesse überhaupt berücksichtigen, sondern auch danach, welche Rolle sie hierbei bewussten oder unbewussten gedanklichen Prozessen beimessen.

Zudem nehmen viele psychologische Theorien an, dass menschliches Handeln nicht auf einer objektiv vorhandenen, sondern auf einer subjektiv wahrgenommenen Welt beruht. Einen solchen phänomenologischen Ansatz vertrat zunächst die Gestaltpsychologie, die besonders auf entsprechende Wahrnehmungsphänomene hingewiesen hat (s. Abschn. 5.1.1).

Definition

Als **Phänomene** bezeichnen wir die Dinge, wie sie uns subjektiv erscheinen (wie wir sie wahrnehmen), im Gegensatz zu den Dingen, die objektiv in der Welt vorhanden sind mit all ihren physikalischen Merkmalen.

Phänomene und Dinge haben in aller Regel einen systematischen Bezug zueinander, sind aber keinesfalls identisch.

Ein weiteres wichtiges Ordnungskriterium für Motivationstheorien ist daher die Position, die sie in Bezug auf die Rolle des Bewusstseins und der Phänomenologie (die Lehre von den Phänomenen) einnehmen. Während in behavioristischen Positionen mit ihrer Beschränkung auf eine S-R-Psychologie naturgemäß kein Raum bleibt für bewusste Repräsentationen unserer selbst und unserer Umwelt, neigen die meisten neueren Motivationstheorien zu der Annahme, dass wir uns der Ursachen und Gründe des eigenen Handelns sowie der vermittelnden oder begleitenden emotionalen Zustände sehr wohl bewusst sind – und dass diese bewussten Prozesse unser Verhalten beeinflussen.

1.2.5 Motivation und Emotion

Eine weitere Grundfrage der Motivationstheorie betrifft die Rolle der Emotionen. Handlungen werden manchmal nur um ihrer Ziele willen durchgeführt. So kann ich mich auf eine Prüfung vorbereiten, was mühevoll und unangenehm sein mag – das ist der motivationale Aspekt. Und dann ich kann nach der bestandenen Prüfung Stolz und Freude empfinden – ohne Zweifel ein emotionaler Aspekt. Allerdings besteht das Ziel einer Handlung keineswegs immer nur im Erreichen eines konkreten Zielzustandes. So geht es beim Bergsteigen oft nicht nur darum, eine schwierige Aufgabe zu bewältigen oder den Blick vom Gipfel zu genießen, sondern auch um die Freude an der Tätigkeit selbst: Der Weg ist das Ziel. Daher können sowohl das erreichte Handlungsziel als auch die dazu führende Tätigkeit als angenehm oder unangenehm erlebt werden.

An dieser Stelle kommen Emotionen ins Spiel. Diese können bereits während des motivierten Verhaltens auftreten oder erst nach Erreichen des Handlungsziels. Motivationstheorien lassen sich danach unterscheiden, inwiefern Emotionen zur Erklärung und Vorhersage motivierten Ver-

haltens herangezogen werden. Die behavioristische Extremposition nimmt an, dass menschliche Emotionen »das Individuum vom monotonen Existieren als hoch perfekte biologische Maschine entbinden« und somit irrationale Qualitäten haben (Watson, 1919, S. 194). Demzufolge schließen Emotionen und motiviertes Verhalten einander aus. Eine Gegenposition lautet, dass menschliche Motivation (das, was ich will) und motiviertes Handeln (das, was ich tue) ohne emotionale Vermittlung gar nicht denkbar sind.

Der gegenwärtige Stand der Forschung legt nahe, dass eine Trennung in Motivations- und Emotionspsychologie kaum machbar ist: Viele Phänomene der Motivation sind ohne emotionale Vermittlung nicht denkbar. Und umgekehrt sind viele Emotionen nicht losgelöst von ihrer motivierenden Funktion für unser Handeln zu betrachten.

1.2.6 Motivation und Persönlichkeitsmerkmale

Motivationstheorien lassen sich zudem danach unterscheiden, welche Rolle sie individuellen Unterschieden oder Persönlichkeitsmerkmalen zuschreiben. So nimmt Atkinsons Theorie der Leistungsmotivation an, dass Personen sich darin unterscheiden, inwieweit sie leistungsbezogene Situationen eher aufsuchen oder meiden (s. Kap. 6). Andere Ansätze, wie Hulls behavioristische Theorie oder Weiners attributionale Theorie, zielen darauf ab, zunächst einmal ausschließlich solche motivationalen Gesetzmäßigkeiten zu untersuchen, die generelle Wirksamkeit – für alle Personen – beanspruchen. Diese Theorien stellen folglich Fragen nach individuellen Unterschieden zurück.

Exkurs

Den Schlüssel unter der Laterne suchen?

Die Behandlung von Persönlichkeitsmerkmalen weist gewisse Parallelen auf zu der Frage nach der Einbeziehung kognitiver Prozesse, die vom Behaviorismus so bekämpft wurde. Dies lässt sich veranschaulichen durch eine Analogie mit dem lieben Menschen, der einem Betrunkenen helfen möchte, seinen Schlüssel zu finden, den dieser unter einer Straßenlaterne sucht. Nach langer vergeblicher Suche fragt der Helfende den Betrunkenen, ob er sicher sei, dass er den Schlüssel unter der Straßenlaterne verloren habe. Der Betrunkene antwortet mit größter Selbstverständlichkeit, natürlich habe er den Schlüssel an anderem Orte verloren – aber dort sei das

Suchen zwecklos, weil kein Licht sei. Die Psychologie ist gelegentlich in einer vergleichbaren Situation: Solange kognitive Prozesse nicht mit neuen Methoden besser untersucht werden konnten, mag die Forderung des Behaviorismus nach einer Restriktion auf beobachtbares Verhalten berechtigt gewesen sein. Bei der Berücksichtigung von Persönlichkeitsmerkmalen ist es nicht anders: So machten viele Motivationspsychologen geltend, dass sich persönlichkeitsorientierte Theorien der Motivation (zumindest noch) nicht bewährten, weil geeignete Messinstrumente zur Diagnose (überdauernder) motivationaler Persönlichkeitsdispositionen fehlten.

Wie bereits bei der Frage nach der Bedeutung kognitiver Prozesse und emotionaler Reaktionen nimmt dieses Buch auch in Bezug auf die interindividuellen Unterschiede der Motivation eine pragmatische Position ein: Behavioristische Theorien der Motivation sind aus heutiger Perspektive ertragreich – sofern es um jene allgemeinen Prinzipien des menschlichen Verhaltens geht, die durch die Restriktion auf beobachtbares Verhalten gewonnen wurden (Berlyne, 1968). Daher werden wir in den folgenden Kapiteln versuchen, menschliche Motivation zunächst anhand genereller Gesetzmäßigkeiten zu erklären, um uns dann individuellen Unterschieden im Motivationsgeschehen zuzuwenden.

Wie die historische Gliederung dieses Buches zeigt, berücksichtigen die frühen Theorien der Motivation keine systematischen individuellen Unterschiede (dies betrifft die Theorien von Freud,

Hull, Skinner und Lewin). Gerade die Arbeiten von Kurt Lewin zeigten aber zugleich, dass individuelle Unterschiede sehr wohl wichtig sind, wenn es um die Erklärung motivierten Verhaltens geht. Atkinsons Theorie der Leistungsmotivation schließlich versucht solche Unterschiede zu systematisieren und messbar zu machen.

1.2.7 Experimenteller und klinischer Ansatz

Einerseits verhalten sich Menschen in vielen Situationen ausgesprochen geschickt oder erfolgreich, und die Evolution hat den Homo sapiens mit Fähigkeiten und Fertigkeiten ausgestattet, die zu herausragenden Leistungen führen. Andererseits erscheint menschliches Verhalten manchmal auch in weniger günstigem Licht: Wir behandeln etwa unsere Mitmenschen schlecht, leiden unter unbegründeten Ängsten oder sind wider besseres Wissen nicht willens oder imstande, das »Richtige« zu tun.

Motivationstheorien sollten in der Lage sein, beide Seiten menschlichen Verhaltens zu erklären und vorherzusagen – idealerweise im Rahmen eines umfassenden theoretischen Ansatzes. Indessen gibt es in der Motivationspsychologie zwei grundverschiedene Ansätze, die im Hinblick auf die Erklärung menschlicher Leistungen und Fehlleistungen unterschiedliche Schwerpunkte inhaltlicher wie auch methodischer Art setzen: den experimentellen und den klinischen Ansatz.

Der experimentelle Ansatz. Das psychologische Experiment wird oft als »Königsweg« der Psychologie bezeichnet, weil es wie kein anderes methodisches Vorgehen eine Überprüfung von kausalen Konzepten (verursacht A tatsächlich B?) ermöglicht. Der experimentelle Ansatz in der Motivationspsychologie ist vorwiegend der Erklärung rationalen oder funktionalen Verhaltens gewidmet. Dieses Vorgehen wird auch als ahistorisch bezeichnet, weil ein relativ eng eingegrenzter Verhaltensausschnitt des Individuums zu einem gegebenen Zeitpunkt recht präzise erklärt und vorhergesagt wird, ohne auf weit zurückliegende (distale) Einflussgrößen in der Biographie zurückzugehen.

Der klinische Ansatz. Einen ganz anderen Weg beschreitet der klinische Ansatz; in dessen Rahmen wird insbesondere irrationales oder dysfunktionales Verhalten untersucht. Messung und experimentelle Analyse sowie formale oder mathematische Modelle menschlichen Erlebens und Verhaltens spielen nur eine geringe Rolle. Ein wichtiges methodisches Vorgehen sind Einzelfallanalysen, aus denen allgemeine Verhaltensprinzipien abgeleitet werden. Zudem ist es kennzeichnend für den klinischen Ansatz, dass vielfältige Datenquellen vorliegen, außer klinischen etwa auch kulturelle und literarische Quellen. Der klinische Ansatz ist insofern als historisch zu bezeichnen, da biographische Ereignisse und Entwicklungsverläufe einer Person eine wichtige Rolle für das Verständnis der individuellen Motivation spielen.

Als Musterbeispiel für den klinischen Ansatz werden wir in Kapitel 2 Freuds psychoanalytische Theorie betrachten: Sie zeigt, dass intensive Einzelfallanalysen durchaus zu Aussagen führen können, die auch die allgemeine Motivation erhellen.

1.2.8 Wissenschaftliche und naive Psychologie

Fritz Heider (1958) zufolge besteht eine Besonderheit der Psychologie gegenüber den anderen Wissenschaften darin, dass wir es bei ihr naturgemäß mit zwei wesentlich verschiedenen Arten von Psychologie zu tun haben. Zur Bezeichnung dieses Sachverhalts und um eine ganze Reihe oft austauschbarer Begriffe zu vereinheitlichen, führte Harold Kelley (1992) die Begriffe »Common-Sense-Psychology« und »Scientific Psychology« ein. Im Folgenden wird der Begriff »naive Psychologie« synonym mit »Common-Sense-Psychology« verwendet, wobei »naiv« keineswegs abwertend gemeint ist – gemeint ist unser Alltagsverständnis des menschlichen Erlebens und Verhaltens.

Wenngleich sowohl naive wie wissenschaftliche Psychologie der Erklärung menschlichen Erlebens und Verhaltens dienen, hat die wissenschaftliche Psychologie zwei Aufgaben, die über den Gegenstandsbereich der naiven Psychologie hinausgehen:

- Die wissenschaftliche Psychologie versucht, die naive Psychologie zu verstehen und zu systematisieren.
- Sie macht nicht nur Aussagen über das »Was«, sondern auch über das »Wie«: Im Gegensatz zur naiven Psychologie versucht die wissenschaftliche Psychologie die Mechanismen und Prozesse aufzudecken, welche die Vielfalt menschlicher Erfahrungen und Handlungen hervorbringen.

Exkurs

Die Geschichte vom Hasen und vom Igel

Das Verhältnis zwischen naiver und wissenschaftlicher Psychologie erinnert an die Geschichte vom Hasen und vom Igel: »Ich bin all dür« (»Ich bin schon da«), ruft der Igel dem eilig heranrasenden Hasen stets entgegen. Der wissenschaftlichen Psychologie ergeht es hier wie dem Hasen: Die naive Psychologie ist stets schon da.

Joynson (1971) hat diesen Sachverhalt treffend zum Ausdruck gebracht: Ihm zufolge ist die menschliche

Natur »kein unbekanntes Land, keine Terra incognita auf der Karte des Wissens«, sondern »unser Zuhause«. Daher könnten wir unser eigenes Verhalten wie auch das der anderen gewöhnlich weitgehend verstehen und vorhersagen. Sein ironisches Fazit lautet: »Selbst Menschen, die nicht Psychologen sind, verstehen einander eigentlich ganz gut.«

Allerdings gibt es auch wissenschaftliche Befunde zum menschlichen Erleben und Verhalten, die mit der naiven Psychologie nur wenig zu tun haben oder ihr sogar widersprechen. Daher fehlt es auch nicht an kritischen Stimmen zur naiven Psychologie. So sieht Peters (1960) eine Hauptschwierigkeit der wissenschaftlichen Psychologie darin, »dass wir schon zuviel über das menschliche Verhalten wissen [...], denn die Common-Sense-Psychology, die in der alltäglichen Sprache immer schon enthalten ist, hat die wichtigsten Konzepte der wissenschaftlichen Psychologie verschleiert.« (S. 37)

Und während eine bestimmte Tradition der Psychologie ihre Aufgabe darin sieht, die naive Psychologie zunächst einmal wertzuschätzen, um sie zu verfeinern und zu systematisieren, fordern gerade in jüngerer Zeit manche Autoren eine Abkehr von der naiven Psychologie. So betonen Cosmides und Tooby (1994) in ihrem viel beachteten programmatischen Beitrag zur Evolutionspsychologie, der Aufstieg der Kognitiven Psychologie zur theoretisch anspruchsvollen Disziplin hänge davon ab, dass der Einfluss der naiven Psychologie zurückgehe.

Auch die nachfolgenden Theorien der Motivation sind durch ein unterschiedliches Verhältnis zur naiven Psychologie gekennzeichnet – eine Problematik, die angesichts Epikurs Haltung zur »naiven Philosophie des einfachen Menschen« und der vehementen Kritik, die diese Haltung auf den Plan rief, zu erwarten war.

1.2.9 Ursachen und Gründe

In den bisherigen Überlegungen zur Motivation war eine Unterscheidung enthalten, die einer genaueren Betrachtung bedarf: Es war bisher gelegentlich von Ursachen für unser Handeln in der Vergangenheit die Rede. Wiederum kann Freuds Theorie der Motivation als Paradebeispiel dienen, denn ihr zufolge können etwa traumatische Ereignisse in der frühen Kindheit, die dem Individuum nicht mehr bewusst sind, die Ursache neurotischer Symptome im Erwachsenenalter sein. Andere Theorien der Motivation betonen dagegen die motivierende Funktion von Zuständen in der Zukunft. Dazu zählt bereits Epikurs Annahme, wir würden positive und negative Konsequenzen des eigenen Handelns antizipieren und unser Handeln danach ausrichten.

Doch selbst neuere Motivationstheorien beachten diese Unterscheidung nicht immer. Dies verwundert umso mehr, als sie sich bereits in Aristoteles' Ursachenlehre findet: Aristoteles unterscheidet zwischen »effektiven Ursachen«, die in der Vergangenheit liegen und eine Wirkung (im Fall der Motivation: eine Handlung) hervorbringen, und »finalen Ursachen«, d. h. Zielen oder Zwecken, um derentwillen eine Handlung ausgeführt wird. Eine effektive Ursache wäre z. B., wenn ich nach einem Misserfolg darüber nachdenke, was falsch gelaufen ist, und mich dann mehr anstrengte, um Erfolg zu erzielen. Der Misserfolg selbst und die eigene Schlussfolgerung, ich habe mich nicht genug bemüht, »motivieren« mich zu mehr Anstrengung. Eine finale Ursache wäre z. B., wenn ich mir vorstelle, eine Prüfung erfolgreich bestanden zu haben, und meine Freude und meinen Stolz nach dem erhofften Erfolg vorwegnehme.

Übersicht

Die verschiedenen theoretischen Ansätze der Motivationspsychologie und ihre Merkmale

	Psycho- analyse	Behavio- rismus (Hull)	Behavio- rismus (Skinner)	Feld- theorie	Leis- tungs- moti- vation	Entschei- dungs- theorie	Attribu- tions- theorie	Huma- nistische Theorien	Evolu- tionäre Theorien
Homöo- stase	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja
Hedonis- mus	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	(Ja)
S-R; S-C-R	S-R & S-C-R	S-R	S-R	S-C-R	S-C-R	S-C-R	S-C-R	S-C-R	–
Bewusst- sein Phä- nomeno- logie	Ja	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein
Motivieren Emotionen Verhalten?	Ja	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja
Interindi- viduelle Unter- schiede	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Ja
Experi- menteller oder kli- nischer Ansatz	Klinisch	Experi- mentell	Experi- mentell	Experi- mentell	Experi- mentell	Experi- mentell	Experi- mentell	Klinisch	Experi- mentell
Common- Sense	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein
Anwen- dungs- beispiel	Psycho- analy- tische Therapie	Verhal- tens- therapie	Unterricht & Erzie- hung, Ver- haltensthe- rapie	Ökologi- sche Psy- chologie	Wirt- schaftli- che Ent- wicklung	Wirt- schafts- psycho- logie	Lehrer- Schüler- Interak- tion	Huma- nistische Therapie	Partner- wahl, Aggres- sion, Al- truismus

Wir werden im Folgenden von Ursachen und Gründen sprechen und diese zunächst einmal anhand des zeitlichen Bezuges unterscheiden: Es sind entweder Ereignisse in der Vergangenheit (Ursachen) oder antizipierte Zustände in der Zukunft (Gründe), die uns motivieren. Vergleichbare Überlegungen in der Psychologie wurden von Buss (1978, 1979; vgl. auch Malle, 2004) vorgeschlagen, in der Motivationspsychologie jedoch bislang wenig berücksichtigt. Die folgenden Kapitel werden zeigen, dass diese Unterscheidung für unser Verständnis von Motivation sehr wichtig ist.

Zusammenfassung

Die Motivationspsychologie befasst sich mit den Ursachen und Gründen unseres Verhaltens. Der Philosoph Epikur ist einer ihrer wichtigsten Wegbereiter:

- ▶ Er begründete den Hedonismus, der in der Psychologie auch als Lust-Unlust-Prinzip bezeichnet wird.
- ▶ Seine Unterscheidung verschiedener Bedürfnisse (auslösende – statische, physische – mentale) nahm grundlegende Elemente und Probleme der Motivationspsychologie vorweg.

Motivationspsychologie liefert Erklärungen für (willentlich gewählte) Handlungen. Hierbei sind vier Aspekte von Handlungen zu unterscheiden:

- (1) die Auswahl von Handlungsalternativen,
- (2) der Beginn der Handlung (Latenz),
- (3) die Intensität der Handlung,
- (4) die Dauer der Handlung (Persistenz).

Besonders vielversprechend erscheinen hierbei umfassende Prinzipien zur Erklärung dieser Handlungsmerkmale. Hier wurden beispielhaft Hedonismus und Homöostase betrachtet. Allerdings gibt es Phänomene, die sich durch solche generellen Prinzipien nicht erklären lassen.

Bezüglich der Einbeziehung kognitiver Prozesse in die Motivationspsychologie lassen sich zwei Grundpositionen unterscheiden:

- (1) die S-R-Psychologie, die sich auf Reiz-Reaktions-Verbindungen beschränkt,
- (2) die S-C-R-Psychologie, die vermittelnde kognitive Prozesse einbezieht.

Motivationstheorien lassen sich danach unterscheiden, welche Rolle sie dem Bewusstsein, Emotionen und Persönlichkeitsmerkmalen zuschreiben.

- ▶ Im Gegensatz zum Behaviorismus und zur Psychoanalyse nehmen die meisten neueren Motivationstheorien an, dass wir uns unserer Motive und der (antizipierten) Konsequenzen unseres Handelns bewusst sind.
- ▶ Der gegenwärtige Forschungsstand legt es nahe, dass Motivation und Emotionen untrennbar miteinander zusammenhängen.
- ▶ Bei der Frage nach individuellen Unterschieden im Motivationsgeschehen stehen wir noch am Anfang – systematische individuelle Unterschiede hinsichtlich der Motivation sind schwer zu messen.

In der Motivationspsychologie gibt es zwei methodisch und inhaltlich grundverschiedene Ansätze:

- ▶ Der experimentelle Ansatz bevorzugt das Experiment als Methode. Die Erklärung und Vorhersage rationalen oder funktionalen Verhaltens steht im Vordergrund.
- ▶ Der klinische Ansatz bevorzugt die Einzelfallanalyse und zieht vielfältige weitere Datenquellen heran. Irrationales oder dysfunktionales Verhalten werden betrachtet und biographische Ereignisse (historischer Ansatz) zu dessen Erklärung herangezogen.

Das Verhältnis zwischen wissenschaftlicher und naiver Psychologie ist auch in der Motivationspsychologie noch umstritten. Und schließlich: Eine systematische Unterscheidung wie auch

Integration vergangenheitsbezogener Ursachen einerseits und zukunftsbezogener Gründe (Zielen, Zwecken) des Handelns andererseits wurden bisher vernachlässigt.

Denkanstöße

- (1) Wenn Sie einmal an einen typischen Studientag denken: Welche Ihrer Handlungen sind hedonistisch motiviert, welche Handlungen dienen der Erlangung eines Zustands der Homöostase? Welche Ihrer täglichen Handlungen lassen sich durch diese beiden Konzepte vollständig erklären und welche nicht?
- (2) Stellen Sie sich vor, Sie treffen eine wirklich wichtige Entscheidung. Glauben Sie, dass in dieser für Sie wichtigen Situation verschiedene Personen zu ganz unterschiedlichen Entscheidungen gelangen würden? Oder denken Sie, dass andere Personen sich ähnlich entscheiden würden?
- (3) Versuchen Sie, sich an die positivste Emotion zu erinnern, die Sie im Laufe der letzten Woche hatten. Steht diese Emotion in Zusammenhang mit etwas, das Sie sehr motiviert oder motiviert hat? Hat diese sehr positive Emotion Sie in irgendeiner Weise in Bewegung gesetzt?

Weiterführende Literatur

Zur Einführung in die Motivationspsychologie eignet sich insbesondere das Lehrbuch von Mook. Einen exzellenten Überblick über die Anwendungen motivationaler Konzepte in Erziehung und Unterricht geben Pintrich und Schunk. Gerade für Erstsemester empfehlenswert ist das Lehrbuch von Atkinson et al.; es liegt in deutscher und englischer Sprache vor und eignet sich auch hervorragend als Nachschlagewerk.

- Atkinson, J. W. et al. (2000). Hilgard's introduction to psychology. Philadelphia: Harcourt Brace Publishers.
- Mook, D. G. (1987). Motivation. New York: W. W. Norton.
- Pintrich, P. R. & Schunk, D. H. (1996). Motivation in education: Theory, research, and applications. Englewood Cliffs: Prentice Hall.