

1 Motivation

Was treibt den Menschen an? Eine Wissenschaft, die die menschliche Psyche zu erklären versucht, muss mit Hilfe ihrer Theorien sicherlich auch Antworten auf diese Frage liefern, um ein umfassendes Verständnis vom Menschen geben zu können. In den Wissenschaften der Psychologie und der Psychoanalyse wird diese Frage in ihren Motivationstheorien berücksichtigt. In diesem Kapitel stellen wir die Antwortversuche der aktuellen psychologischen und psychoanalytischen Theorien bezüglich dieser vermeintlich einfachen Frage vor und ordnen sie in ihren jeweiligen wissenschaftsspezifischen historischen Kontext ein.

Wir beginnen mit einer Darstellung der Herangehensweise der Psychologie an diese Frage und stellen knapp die historische Entwicklung der psychologischen Motivationstheorien dar. Dabei zeigt sich, dass die Psychologie zunächst einen Fokus auf angeborene, körperlich verankerte Systeme hatte, die sie als »Instinkte« oder »Triebe« bezeichnete. Noch im *Behaviorismus*, also Mitte des 20. Jahrhunderts, war innerhalb der Psychologie die Auffassung populär, dass sich der Antrieb mit Hilfe einer einzigen Kraft, einem »general drive«, erklären ließe, die dem Organismus seine Energie liefere. Mit der *kognitiven Wende* änderten sich jedoch die psychologischen Theorien, sodass nun die Frage nach dem Antrieb eines Menschen durch seine »zukünftigen Ziele« und »persönlichen Motive« beantwortet wurde, die durch einen bestimmten »Anreiz« in der Umwelt aktiviert würden. Diese Herangehensweise dominiert bis heute die Motivationstheorien der Psychologie (► Kap. 1.1.1). Demgegenüber hat das deutsche Forscherehepaar, Doris Bischof-Köhler und Norbert Bischof, eine ausführliche Motivationstheorie ausgearbeitet, die nicht in der kognitivistischen Tradition steht. Da ihr »Zürcher Modell sozialer Motivation« innerhalb der modernen Psychoanalyse ausführlich diskutiert worden ist, behandeln wir es gesondert von den anderen Motivationstheorien der Psychologie (► Kap. 1.1.2).

In einem kurzen Exkurs wird anschließend das Modell der affektiven Instinkte von Jaak Panksepp, dem Begründer der Affektiven Neurowissenschaften, vorgestellt. Ähnlich wie das »Zürcher Modell« kritisiert auch Panksepp den kognitiven »Mainstream«, der den Menschen – verkürzt gesprochen – vom Kopf her denkt. Er konzentriert sich stattdessen auf die Erforschung von evolutionär geprägten Instinktsystemen, die wir aus dem Tierreich geerbt haben.

In der Psychoanalyse war Motivationstheorie lange Zeit gleichbedeutend mit Triebtheorie. Sigmund Freud konzeptualisierte Triebe als aus dem Körper in die Psyche drängende Kräfte und machte die um dieses Verständnis herum aufgebaute Triebtheorie zum Kernelement der Psychoanalyse (► Kap. 1.3.1). Nach ihm wurde die psychoanalytische Motivationstheorie jedoch zunehmend um weitere Elemente erweitert. Ausgehend von der Frage, wie »Triebe« in Abgrenzung zu »Instinkten« zu denken seien wurden weitere Motive in die psychoanalytische Konzeptualisierung integriert: In der aktuellen Psychoanalyse wird beispielsweise von einem primären angeborenen Bindungssystem ausgegangen und werden Grundmotive zur Selbstwertregulierung bzw. Identitätsbildung angenommen (► Kap. 1.3.2). Für die klinische Praxis nutzbar gemacht wurden diese neueren psychoanalytischen Motivationstheorien besonders vom *Arbeitskreis OPD*, der mit der »Operationalisierten Psychodynamischen Diagnostik« ein Instrument entwickelte, mit der sich die jeweiligen Grundmotive und ihre Bewältigung durch den Patienten diagnostizieren lassen (► Kap. 1.3.3).

Aus aktuellen Ansätzen der KVT sticht hinsichtlich einer motivationspsychologischen Fundierung die *Konsistenztheorie* hervor, die von Klaus Grawe und seinem Forschungsteam entwickelt worden ist. Auf der Grundlage ihrer Theorie wurden motivationale Aspekte, operationalisiert als per Selbstauskunft berichtete Ziele, im klinischen Kontext untersucht (► Kap. 1.1). Demgegenüber wird in der Psychoanalyse Motivation als Ausdruck unbewusster Motivkonflikte verstanden, und es wurden mit Hilfe der OPD-Konfliktachse Zusammenhänge mit psychopathologischen Syndromen aufgezeigt. Wir stellen diese psychoanalytischen Forschungsergebnisse bezüglich motivationaler Prozesse dar (► Kap. 1.4.2) und diskutieren Unterschiede und Gemeinsamkeiten mit der psychologischen Forschungsmethodik (► Kap. 1.3).

1.1 Psychologische Motivationstheorien

Einführung

Ausgehend von den frühen Instinkt- und Triebtheorien der Psychologie, die Motivation durch das »Drängen« innerer Kräfte beschreiben, legen wir den Schwerpunkt auf die aktuellen Theorien, in denen Verhalten mit Hilfe von Zielzuständen und äußeren Anreizen erklärt wird. Weil es sich hier um ein Buch mit psychoanalytischem Schwerpunkt handelt, kann an dieser Stelle nicht ausführlicher auf die Geschichte der Motivationspsychologie eingegangen werden (siehe dazu besonders Rheinberg & Vollmeyer 2012). Es werden die Theorien zu verschiedenen *Anreiztypen* dargestellt und mit der Unterscheidung zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation verglichen. Mit dem *Zürcher Modell* stellen wir einen Ansatz der aktuellen Psychologie vor, der ein starkes Gewicht auf den Einbezug ethologischer Erkenntnisse legt und damit die phylogenetische Abstammung des Menschen auf der grundlegendsten Ebene der Psyche berücksichtigt.

Lernziele

- Einen Eindruck bekommen, wie sich die psychologischen Motivationstheorien seit ihren Anfängen bis heute weiterentwickelt haben
- Das Erbe der *kognitiven Wende* in den Theorien zu Zielen und Anreizen erkennen, die in der aktuellen Psychologie vorherrschen
- Demgegenüber mit dem »Zürcher Modell« eine Motivationstheorie kennenlernen, die einen grundsätzlich anderen Ansatz zur Grundlage hat
- Kritisches Hinterfragen, ob Motivationstheorien nur den Menschen erklären oder das Erbe des Menschen aus dem Tierreich berücksichtigen sollten
- Reflexion darüber ermöglichen, inwiefern psychologische Motivationstheorien für die aktuelle Psychoanalyse interessant sein können

1.1.1 Allgemeine Motivationstheorien

Die Motivationspsychologie beschäftigt sich damit, »Richtung, Ausdauer und Intensität von Verhalten zu erklären«. Insbesondere wird versucht, »angestrebte Zielzustände und das, was sie attraktiv macht«, zu erklären (Rheinberg & Vollmeyer 2012, S. 13). DeCharmes (1979) bezeichnet Motivation als »so etwas wie eine milde Form der Besessenheit« (zitiert nach Rheinberg 2006), da sich Motivation im Erleben häufig in Form von »Angezogenensein«, Wollen, »Gedrängtsein«, Verlangen, Spannung etc. abbildet.

Definition Motivation

Motivation ist »die aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzugs auf einen positiv bewerteten Zustand« (Rheinberg & Vollmeyer 2012, S. 16).

Motivation kann niemals direkt beobachtet, sondern immer nur erschlossen werden: *Motivation* ist somit ein *hypothetisches Konstrukt*, eine Abstraktion. Schneider und Schmalz (2000) konstatieren: »Motive, die wir als überdauernde Verhaltens- und Bewertungsdispositionen auffassen, können wir beim derzeitigen Stand der Forschung nur als hypothetische Konstrukte verstehen – gedachte Wirkgrößen also, deren Erfindung notwendig erschien, um die beobachteten Stabilitäten, aber auch die vorhandenen interindividuellen Unterschiede zu erklären« (ebd. S. 23). Dementsprechend herrscht (nicht nur innerhalb der klinischen Theorien) ein relatives *Begriffswirrwarr* bezüglich der Termini Triebe, Motive, Bedürfnisse, Wünsche, Ziele etc. vor. Somit ist die Begriffsverwendung häufig sehr unscharf, und so unterschiedliche Phänomene wie die »des Hungers und Durstes, der Ängstlichkeit, der Neugier und der Sexualmotivation, aber auch des Leistungs-, Anschluss- und Machtstrebens« werden als »Motivsysteme« bezeichnet (ebd., S. 14).

Grundsätzlich können Motivationsmodelle grob danach unterschieden werden, ob sie motiviertes Verhalten als eher von innen *angetrieben* oder eher als von etwas *angezogen* betrachten. Instinkt- und Triebtheorien werden der ersten Kategorie zugeordnet: Es wird meist, zumal bei Trieben, davon ausgegangen, dass sich über die Zeit Spannungen

aufbauen, die nach befriedigender Entladung verlangen bzw. – im Falle von Mangelzuständen wie Hunger oder Durst, die mit unlustvollen Empfindungen einhergehen – zu appetitiven Handlungen drängen, um den unlustvollen Spannungszustand zu beseitigen. All diese Theorien verbindet die Herangehensweise, in der Motivation die grundlegende Ebene der Psyche zu sehen und sie aus körperlichen Prozessen herzuleiten.

Bischof (2009) nennt für diese Kategorie psychologischer Motivationstheorien Beispiele aus dem *Behaviorismus* (Hull) und der Psychoanalyse (Freud): In beiden Theorien wurde in ihren klassischen Ausgestaltungen die menschliche Motivation auf eine psychische Energie zurückgeführt. Hull nannte diese eine, sämtlicher Motivation zugrunde liegende Triebkraft *general drive (D)*, welche sich in seinem Verständnis aus körperlichen Bedürfnissen speist. Dieser Trieb D beeinflusst gemeinsam mit erlernten Reaktionen auf bestimmte Reize, die Hull als »Gewohnheitsstärke« bezeichnet, das menschliche Verhalten. Der Trieb energetisiert das Verhalten, und die Gewohnheitsstärke gibt ihm die Richtung. Die behaviorale Triebtheorie von C. L. Hull wird beispielsweise in Rudolph (2003) sowie in Heckhausen & Heckhausen (2010a) näher erklärt.

Auch die Psychoanalyse geht in ihrer klassischen Triebtheorie von einer psychischen Energie aus, die allen motivationalen Prozessen zugrunde liegt. Freud unterschied in seinen verschiedenen Versionen der Triebtheorie jedoch immer zwischen zwei unterschiedlichen Triebkräften; in seiner letzten und bekanntesten Triebtheorie unterschied er *Eros* und *Todestrieb* voneinander. Wir werden in Kapitel 1.2.1 ausführlich auf Freuds Triebtheorien eingehen.

Eine weitere Gruppe von Theorien, die motivationale Prozesse auf eine psychische Energie zurückführt, sieht Bischof (2009) in einer neurophysiologischen Entdeckung begründet: Mit der Entdeckung der *formatio reticularis* durch Moruzzi und Magoun (1949), einer Region im Hirnstamm, sind neurophysiologische Prozesse des *aufsteigenden retikulären Aktivierungssystems* (ARAS) als »allgemeine Kraftquelle für das zentrale Nervensystem« (Bischof 2009, S. 226) in den Fokus gerückt. Solche Theorien gehen von einer unspezifischen *Erregung* oder *Aktivierung* aus, die erst nachträglich aufgrund einer Bewertung in spezifische Motivationshandlungen überführt werde. Die berühmteste Theorie dieser Kategorie wurde von Schachter und Singer entwickelt (► Kap. 2.1). Auch aktuelle Motivationstheorien der Affektiven Neuro-

wissenschaften heben die Bedeutung der Regionen des ARAS hervor. Da im Hirnstamm besonders Informationen aus inneren Körperprozessen verarbeitet werden, gilt auch für diese Theorien, dass das Psychische aus dem Körperlichen hergeleitet wird (vgl. Panksepp & Biven, 2012; Solms & Panksepp, 2012). In der aktuellen Motivationspsychologie spielen diese Trieb- und Instinkttheorien eine eher untergeordnete Rolle. Sie beschäftigt sich stattdessen fast ausschließlich mit Modellen der zweiten Kategorie: Es wird nach dem *zukünftigen Zielzustand*, den eine Person herbeiführen möchte, gefragt. *Motive* werden hier im Sinne der Ziele als *überdauernde Vorlieben* einer Person verstanden. Die Motivationspsychologie fragt dazu einerseits nach Ober-Kategorien unterschiedlicher Zielzustände (Motivlisten). Diesbezüglich sind »schon die verschiedensten Aufstellungen und Klassifikationen von Motiven vorgestellt worden. Solche Listen muten häufig willkürlich an« (Schneider & Schmalz 2000, S. 23). Andererseits wird danach gefragt, was diese Zielzustände überhaupt so anziehend macht, welchen *Anreiz* die Zielzustände für eine Person haben.

Hierfür geht die aktuelle Motivationspsychologie in wesentlichen Aspekten auf Kurt Lewin (1931; 1951) zurück. Ein Aspekt in Lewins *Feldtheorie* stellt bis heute die wesentliche Grundannahme der Motivationspsychologie dar: seine *universelle Verhaltensgleichung*. Lewin ging davon aus, dass weder Faktoren der Person (Triebe, Bedürfnisse) noch der Umwelt (situative Reize, Zwänge) jeweils allein das Verhalten hinreichend erklären können. Verhalten ist demnach immer eine Funktion aus Person- und Umweltfaktoren – eine Position, die seitdem grundlegend für die Motivationspsychologie ist (vgl. Rheinberg & Vollmeyer 2012).

$$V = f(P, U)$$

Ausgehend von Lewins universeller Verhaltensgleichung füllte die Motivationspsychologie die Personenvariable mit konkreten Motiven. Wenn es um die *Inhalte der Motive* geht, so bezieht sich die gesamte Motivationspsychologie mehr oder weniger stark auf Murray (1938). Murray postulierte neben den primären physiologischen Bedürfnissen wie Hunger und Durst weitere sekundäre Bedürfnisse (needs), die erst im Verlauf der Ontogenese erworben werden. Obwohl individuell erworben und trotz der Vielfalt der sekundären Bedürfnisse ging Murray davon aus, dass es bestimmte übergeordnete Klassen von sekundären Bedürfnissen gibt, die universell bei einer großen Anzahl von Menschen vorliegen. Murray beschrieb 20 solcher sekundären Bedürfnisse. Von diesen er-

langten insbesondere das Anschlussbedürfnis (*need affiliation*), das Leistungsbedürfnis (*need achievement*) sowie das Unabhängigkeitsbedürfnis (*need autonomy*) in der weiteren Erforschung der Motivation Bedeutung.

Ist ein solches Bedürfnis bei einer Person vorherrschend, so äußert sich dies darin, dass das aktuelle Denken, Wünschen, Wahrnehmen und Handeln der Person von diesem Bedürfnis beeinflusst wird, was zu einer Art themenspezifischem Person-Umweltbezug führt. Zur Messung dieser aktuell vorherrschenden Präferenz entwickelte Murray den *Thematischen Apperzeptionstest* (TAT), der eines der bekanntesten projektiven Testverfahren der Psychologie insgesamt darstellt und das in der Person aktuell vorherrschende Motiv erfasst. Dabei wird den Probanden eine Reihe von Bildern mit unbestimmten Szenen vorgelegt, zu denen eine Geschichte erzählt werden soll (► Abb. 1.1). Trotz häufiger Kritik am TAT sind die Testgütekriterien bei entsprechender Instruktion und Auswertung durchaus zufriedenstellend (Schultheiss & Pang 2007; Gruber & Kreuzpointer 2013; Lang 2014).

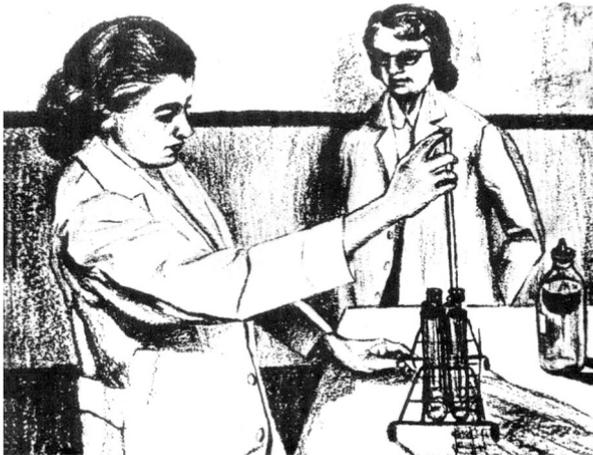


Abb. 1.1: TAT-Bildbeispiel

Seit McClelland und sein Team das Konzept von Murray in den 1950er Jahren aufgriffen, sich aber auf drei »Grundmotive« konzentrierten, beschäftigt sich die Motivationspsychologie hauptsächlich mit diesen

drei Motiven: Dem *Anschlussmotiv*, dem *Leistungsmotiv* und dem *Machtmotiv* (McClelland 1985; Heckhausen & Heckhausen 2010b).

Werden – bezogen auf Lewins Gleichung – in der Person also die Motive lokalisiert, so ist die »Umwelt-Seite« der Motivation durch so genannte *Anreize* gekennzeichnet.

Definition Anreize

»Alles was Situationen an Positivem oder Negativem einem Individuum verheißen oder andeuten, wird als ›Anreiz‹ bezeichnet, der einen ›Aufforderungscharakter‹ zu einem entsprechenden Handeln hat. Dabei können Anreize an die Handlungstätigkeit selbst, das Handlungsergebnis und verschiedene Arten von Handlungsfolgen geknüpft sein« (Heckhausen & Heckhausen 2010b, S. 5).

In der obigen Definition sind drei Anreiztypen genannt: die *Handlungstätigkeit* selbst, das *Handlungsergebnis* und die *Handlungsfolgen* können jeweils ganz eigenständige (und mitunter konfligierende) Anreize besitzen. Heckhausen und Heckhausen (2010b) zählen die ersten beiden zu den intrinsischen, die Folgen zu den extrinsischen Anreizen. Die Unterscheidung zwischen den drei *Anreiztypen* wird an den folgenden Beispielen deutlich:

- *Tätigkeitszentrierter Anreiz*: Ein Freizeitsportler geht regelmäßig im Wald laufen, weil er das Laufen selbst genießt. Die fließenden Bewegungen im Rhythmus mit dem Atem erzeugen in ihm ein Gefühl von Leichtigkeit und »Einssein« mit sich, seinem Körper, der Bewegung und Umgebung. Er weiß weder, wie lang die Strecke ist, die er meistens läuft, noch stoppt der Zeit, die er dafür braucht.
- *Ergebniszentrierter Anreiz*: Ein Anderer geht ebenfalls regelmäßig laufen, aber das Laufen selbst ist ihm kein sonderlicher Genuss. Er hat eine Stoppuhr dabei und erfreut sich daran, wenn er einen Leistungszuwachs feststellen kann, z. B. wenn er seine Strecke in kürzerer Zeit absolviert. Er setzt sich diesbezüglich immer wieder eigene Ziele, und deren Erreichen gibt ihm ein gutes Gefühl.
- *Zweckzentrierter Anreiz*: Ein Dritter geht auch regelmäßig Laufen. Für ihn ist weder das Laufen selbst noch das Erreichen selbstgesetzter

Leistungsziele ein Quell positiver Gefühle. Seine Ärztin hat ihm dringend angeraten, Sport zu treiben, um sein Übergewicht abzubauen und seine Cholesterin-Werte positiv zu beeinflussen. Zudem hofft er, dass sich der Sport auch positiv auf seine Leistungsfähigkeit im Beruf auswirkt, er dadurch vielleicht sogar die Karriereleiter aufsteigt und mehr verdient und damit (hohe körperliche Fitness, hohe berufliche Position, hohes Gehalt) auch wieder mehr Chancen hat, eine Partnerin zu finden.

In dieser Kategorisierung liegt bereits ein weiteres Unterscheidungsmerkmal: Die Motivationspsychologie befasst sich nicht nur mit den Zielen oder Zwecken motivationalen Verhaltens, sondern die obige Definition schließt ebenfalls die Möglichkeit ein, dass die Handlung selbst den Anreiz darstellt und um ihrer selbst willen ausgeführt wird. Dies wird neuerdings als *intrinsische Motivation* bezeichnet. Unter intrinsischer Motivation wurde schon Vieles verstanden: Meist geht es darum, dass eine Person aus »eigenem Antrieb« handelt, im Gegensatz zu extrinsisch motiviertem Verhalten, das »von außen« gesteuert oder angetrieben wird (Rheinberg 2010). »Allerdings setzt sich in jüngster Zeit zunehmend die Tendenz durch, den Begriff intrinsische Motivation einheitlich für solche Motivationsformen anzuwenden, die allein um der Tätigkeit und nicht der Ergebnisse willen durchgeführt werden« (Rheinberg & Vollmeyer 2012, S. 153). Damit fällt die Unterscheidung *intrinsisch vs. extrinsisch* mit derjenigen zwischen *tätigkeits-* vs. *zweckzentrierten* Anreizen zusammen. Intrinsisch motiviert ist ein Verhalten also dann, wenn der *Vollzug der Tätigkeit selbst als positiv erlebt* wird, und die mit dem Verhalten erzielten Ergebnisse oder Folgen in den Hintergrund treten.¹

Die intrinsische Motivation wurde in der Psychologie besonders in der *Selbstbestimmungstheorie* (SDT) erforscht, die auf Deci und Ryan (1985) zurückgeht. Sie gehen von drei grundlegenden Bedürfnissen nach Kompetenz (*effectancy*), Selbstbestimmung (*autonomy*) und sozia-

1 Dies entspricht in etwa der *Funktionslust* von Bühler (1919; Bühler 1922), die er aus der Beobachtung des kindlichen Spiels ableitete und die er als »köstliche Fähigkeit anscheinend zwecklosen oder selbstzweckdienlichen, interessenfreien Tuns« beschreibt, im Gegensatz zur *Endlust*, die nach einer erfolgreich durchgeführten Handlung entsteht.

ler Eingebundenheit (*affiliation*) aus. Um die intrinsische Motivation zu fördern, müssen im Sinne der SDT diese drei Grundbedürfnisse von der äußeren Umgebung befriedigt werden. Besonders im pädagogischen Rahmen wird auf dieser theoretischen Grundlage diskutiert, wie dadurch *selbstgesteuertes Lernen* geschaffen werden kann. Hier zeigt sich auch, dass positive, belohnende Anreize nicht immer zu einer Verstärkung der Motivation führen müssen: Die intrinsische Motivation kann durch äußere Anreize auch untergraben werden, wenn die Bedürfnisse nach Selbstbestimmung und Autonomie verletzt werden (vgl. Deci et al. 1999). Die psychologische Forschung spricht in diesem Zusammenhang von einem *overjustification effect*. Kommt es hingegen nicht zu einer solchen Behinderung der intrinsischen Motivation, kann im Sinne eines tätigkeitenzentrierten Anreizes ein *Flow-Erleben* entstehen. Flow bezeichnet dabei einen Zustand des gänzlichen Aufgehens in eine laufende Tätigkeit, wobei das Bewusstsein völlig vom Tätigkeitsvollzug absorbiert ist (Rheinberg 2010). Leser, die sich für dieses Thema interessieren, seien auf die Schriften und Vorträge von Mihály Csikszentmihályi verwiesen.

Doch auf der Umwelt-Seite der Lewin'schen Gleichung spielen nicht nur Anreize eine Rolle, sondern auch *Erwartungen*. Ein Verhalten kann insgesamt von sehr unterschiedlichen *Erwartungstypen* beeinflusst sein:

- *Situation-Ergebnis-Erwartung*: Wie wahrscheinlich führt die Situation auch ohne eigene Handlungen zu einem gewünschten Ergebnis?
- *Handlungs-Ergebnis-Erwartung*: Wie wahrscheinlich führt das eigene Handeln zu einem gewünschten Ergebnis?
- *Wirksamkeitserwartung*: Wie wahrscheinlich ist es, dass ich die erforderliche Handlung auch ausführen kann?²
- *Ergebnis-Folgen-Erwartung*: Wie wahrscheinlich führt ein Ergebnis zu den gewünschten Folgen?

2 Dieser Erwartungstyp geht auf Bandura (1977) zurück, der zwischen *self-efficacy-expectation* und *action-outcome-expectation* unterscheidet. Während die *action-outcome-expectation* in den motivationspsychologischen Modellen gut integriert ist, bleibt die *self-efficacy-expectation* oft unberücksichtigt (z. B. Heckhausen & Heckhausen 2010b), ist aber ebenfalls von hoher Bedeutung (Rheinberg & Vollmeyer 2012).