

Institut Kappel Wuppertal
Europäisches Studienkolleg für Aus- und Weiterbildung

Höchsten 3, Postfach 13 16 52, 42043 Wuppertal
Studiensekretariat Zentrale Telefon Nr.: 0202 – 440 421

Fax: 0202 – 244 39 80

E-Mail: info@institut-kappel.de

Internet: www.institut-kappel.de

KOSTENLOSE LESEPROBE

Sehr geehrte Interessentin,
sehr geehrter Interessent,

hier finden Sie eine kostenlose Leseprobe zu dem von Ihnen gewünschten, berufsbegleitenden Ausbildungslehrgang am Institut Kappel Wuppertal als pdf-Datei.

Die Studieninhalte sind entsprechend der Lehrgangsgliederung bzw. der Infoschrift zu entnehmen.

Alle Lehrgänge bestehen aus mehreren Studien-Lehrordnern, welche durch didaktisch-pädagogische Aufbereitung eine optimale berufsbegleitende Aus- bzw. Weiterbildung darstellen.

Erfahrene Fachdozenten des Institut Kappel Wuppertal stehen Ihnen während der gesamten Ausbildungszeit zur Verfügung, um Ihnen beispielsweise bei eventuellen Unklarheiten oder Verständnisproblemen während Ihres Studiums weiterzuhelfen.

Eine Lernkontrolle erfolgt durch Prüfungsfragen, Kontrollfragen oder Übungen am Ende einer jeden Studienlektion.

Für die tägliche Lernzeit sollten Sie von ca. 30 bis 45 Minuten pro Tag ausgehen.

Obwohl Ihnen die vorliegende Leseprobe sicherlich nur einen „kleinen Eindruck“ der Gesamtausbildung vermitteln kann, würden wir uns freuen, auch Sie im Rahmen der Wuppertaler Studiengemeinschaft begrüßen zu dürfen.

Wir verbleiben für heute

mit freundlichen Grüßen aus Wuppertal

Frau Schneider, Studiensekretariat

Gliederung

3.1. Definitionen

3.2 Schicksalsglaube, Hedonismus, Altruismus, der Mensch als Produkt der Gesellschaft

-Wie entsteht die Vielfalt der menschlichen Bedürfnisse und Antriebe?

3.2.1 Einteilung der Motive

3.2.2 Motivation als Wiederherstellung eines Gleichgewichts

3.2.3 Aktivierungstheorie der Motivation

3.2.4 Reizsummenregel

3.2.5 Affekt-Erregungs-Modell

-3.2.6 Überlebensmodell

3.2.7 Gewohnheiten werden motiviert

3.2.8 Triebreduktionsmodell

3.2.9 Innere Motivation: Instinkt und angeborener Auslösemechanismus

3.2.10 Anreizmotivation

3.2.11 Bedürfnishierarchie

3.2.12 Motivationale Erregung

3.2.13 Feldtheorie

3.2.14 Kognitive Landkarte

3.2.15 Ergebnis-Folge-Erwartung und Bekräftigung

3.2.16 Intrinsische und extrinsische Motivation

3.2.17 Bedürfnis nach Anregung

3.2.18 Attributionstheorie

3.2.19 Handlungsanalysemodell

3.2.20 Die gute Gestalt und die Theorie der kognitiven Dissonanz

3.2.21 Das Motivationsmodell von Heckhausen

3.2.22 Weiterentwicklung motivationaler Theorien

3.3 Perspektiven einer Psychologie des Wollens

- Definitionen

3.3.1 Gefühle und Wollen

3.3.2 Wie kommt es zu einer bestimmten Handlung?

3.3.3 Der Rubikon

- 5 Phasen des Rubikonkonzepts

3.4 Handlungskontrollmotivation

3.4.1 Welche Handlungskontrollstrategien gibt es?

3.4.2 Handlungs- und Lageorientierung

3.4.3 Hinweise für die Arbeit mit Klienten

3.4.4 Folgen der Unkontrollierbarkeit

3.4.5 Exkurs: 'Voodoo-Death'

3.5 Determinanten von Willensprozessen

3.5.1 Nichtbewusste Zielintentionen, Automatisierung

3.5.2 Gewohnheit

3.5.3 Exkurs: Motivationsanalysen zu verschieden riskantem Motorradfahren

3.6 Leistungsmotivation

3.6.1 Wirkung von Erfolg und Misserfolg auf die Leistung

3.6.2 Wie unterscheiden sich Erfolgsmotivierte von

3.6.3 Misserfolgsmotivierten?

3.6.4 Beziehung zwischen Attribuierung und Erfolg und Misserfolg

3.7 Das Machtmotiv

3.7.1 Psychologische Variablen, die Macht beinhalten

3.7.2 Machtquellen

3.7.3 Machtangst

3.8 Das Anerkennungsmotiv

3.8.1 Überflussmotivation

- Fragen zur Selbstkontrolle

- Anhang: Wichtige Schlüsselbegriffe dieses Kapitels

Motivationslehre

3.1 Definitionen

Motiv bedeutet lateinisch Bewegung und ist in unserem Sprachgebrauch mit Beweggrund oder Antrieb gleichzusetzen.

Das Motiv ist zu verstehen als eine das Verhalten auslösende Zielvorstellung, die bewusst oder unbewusst wirksam werden kann.

Motive sind es, die ein bestimmtes, nicht allein auf äußere Reize zurückzuführendes Verhalten beeinflussen und steuern, die ihm Form, Richtung und Intensität verleihen.

In der Umgangssprache gibt es viele Begriffe, die allgemeine Motivationszustände beschreiben: Streben, Wünschen, Verlangen, Wollen, Antrieb, Interesse, Hoffnung, Sehnsucht, Bedürfnis, Affekt, Drang, Wille, Tendenz.

Die Motivationspsychologie versucht, auf den einzelnen Gebieten der angewandten Psychologie, Antwort auf viele Fragen zu geben.

Die klinische Psychologie fragt nach den Ursachen krankhaften Verhaltens, nach fehlgeleiteten Motiven und Motivkonflikten, die zu gestörtem Verhalten führen

Die pädagogische Psychologie sucht Antwort auf die Frage, wie Lernverhalten motiviert werden kann.

In der Marktforschung untersucht man, welche Motive beim Kauf eines bestimmten Produkts oder bei der Wahl einer bestimmten Partei eine Rolle spielen.

Unter Motiv versteht man eine zeitlich relativ überdauernde Disposition einer Person.

Im Laufe lebensgeschichtlicher Erfahrungen entwickelt und verfestigt sich ein bestimmtes Motiv.

Damit Motive wirksam werden, bedarf es situativer Anregung. Situativ angeregte Tendenzen werden als Motivation bezeichnet.

Nach *McClelland* ist ein Motiv ein affektiv getöntes assoziatives Netzwerk.

Atkinson definiert Motiv als die Fähigkeit, nach einer bestimmten Art von Befriedigung zu streben.

Ein Motiv ist eine ererbte oder angeborene oder erworbene psychophysische Disposition, welche ihren Besitzer befähigt, bestimmte Gegenstände wahrzunehmen und ihnen Aufmerksamkeit zu schenken, durch die Wahrnehmung eine emotionale Erregung von ganz bestimmter Qualität zu erleben und daraufhin in einer bestimmten Weise zu handeln (*Mc Dougall*).

Motivation bezeichnet die in einer Handlung wirksamen Motive, die das individuelle Verhalten aktivieren und regulieren.

Motive zielen auf ein direktes, zielgerichtetes Handeln. Manchmal muss das auf ein Ziel gerichtete Handeln aber unterbrochen, und später wieder aufgenommen werden.

Einige Ziele lassen sich nur mit wiederholter Unterbrechung erreichen, so z.B. ein gestecktes Berufsziel. Ein akutes Motiv kann andere für eine Zeit ausblenden.

Motivation beinhaltet folgende Punkte:

- **Energie oder ein bestimmtes Erregungsniveau**
- **selektive Aufmerksamkeit für spezielle Reize**
- **Ausrichtung der Energie auf ein konkretes Handlungsziel**
- **Aufrechterhaltung der Aktivität bis das vorgenommene Handlungsziel erreicht ist**

3.2 Schicksalsglaube-Hedonismus-Altruismus -der Mensch als Produkt der Gesellschaft-

Es herrschte zu verschiedenen Zeiten auch eine unterschiedliche Auffassung über den Motivcharakter.

In einigen Zeitepochen wurde der Mensch als 'Schachfigur des Schicksals' angesehen.

Er war das passive Instrument übernatürlicher Kräfte, die viele Formen und Verkleidungen annehmen konnten. Die Götter des Olymp fechten miteinander ihre Rivalitäten und Konflikte aus und benutzen den Menschen bei ihren Plänen. Die drei Schicksalsgöttinnen bestimmen das Schicksal des Menschen, sie spinnen den Lebensfaden und schneiden ihn wieder ab. In anderen Konzeptionen streiten sich die Kräfte des Guten und Bösen um die menschliche Seele.

In Gegenpositionen wurde der Schicksalsglaube völlig verbannt und der Mensch wurde zum Gestalter seines eigenen Schicksals erkoren. Wünsche, Bedürfnisse und Ziele sind seine eigenen. Der Mensch ist Denker, Entscheider und Handelnder.

Diese Grundposition kann sich in weitere untergliedern lassen.

Das menschliche Verhalten kann durch die Absicht beherrscht werden, sich maximale Lust und minimale Unlust zu verschaffen. In diesem Fall spricht man von einer hedonistischen Theorie.

Verhalten kann auch als Absicht verstanden werden, seine persönlichen Interessen zu verwirklichen. Dies wäre eine egoistische Position. Außerdem kann man eine altruistische Ausrichtung annehmen, wenn die Interessen auf andere Personen gerichtet werden.

Die Betrachtungsweise, den Menschen als Produkt der Gesellschaft, in der er lebt, anzusehen geht von der Auffassung aus, dass menschliches Verhalten als Reaktion auf die gesellschaftlichen Normen, Werte und Ideale verstanden werden kann. Die Kultur bildet den Bezugsrahmen, innerhalb dessen unsere eigenen Motive entstehen.

Schon *Karl Marx* vertrat die Auffassung, dass das Sein des Menschen sein Bewusstsein bestimme.

Wie entsteht die Vielfalt der menschlichen Bedürfnisse und Antriebe

Oerter hat dies entwicklungspsychologisch durch den Erwerb von Motiven durch Verstärkung oder durch die Übernahme von Motiven durch Nachahmung versucht zu erklären.

Unmittelbar nach der Geburt reagiert ein Kind auf Reizveränderungen. Wie kommt es dazu? Man bezeichnet diesen Vorgang als Orientierungsreaktion.

Der orientierende Reflex ist die normale Reaktion des Organismus auf einen normalen, nicht extremen, neuen Reiz. Die Orientierungsreaktion beinhaltet die Zuwendung zur Reizquelle. Sie schafft die Voraussetzung für die Verarbeitung der Reize und ist Motivationsbasis für die Verarbeitung von Umwelteindrücken.

3.2.1 Einteilung der Motive

Jede Wissenschaft bemüht sich um Klassifikation der Phänomene, die sie beschreibt. Deshalb gibt es auch in der Motivationspsychologie unterschiedliche Ansätze der Einteilung der Motive.

Bei Freud handelte es sich zunächst um die Libido als Antriebsfeder, später fügte er noch den Todestrieb hinzu.

Adler dagegen sah im Willen zur Macht das Hauptmotiv.

Andere Autoren nehmen grob zwei Einteilungen der Motive vor:

1) biogene Motive:

Sie sind genetisch bedingt.

Beispiele sind Nahrungs- und Flüssigkeitsaufnahme.

2) soziogene Motive:

Sie beruhen auf Lernerfahrung.

Machtmotivation oder Leistungsmotivation gehören hier hin.

Einige Motive haben ein Aufsuchen, ein In-Besitz-Nehmen zum Ziel.

Sie werden Annäherungsmotive oder Appetenzmotive genannt. Andere dagegen, wie Angst, sind auf Abwehr und Fluchtverhalten gerichtet. Sie werden Meidungsmotive oder Aversionsmotive genannt.

Motivation bedeutet für *Thorndike* die Aufgabe, den Organismus in Reaktionsbereitschaft zu versetzen.

Er nimmt übergeordnete Kontrollinstanzen an, die festlegen, welche Reaktionen vom Organismus zu erwarten sind. Dabei wird in eingeschränkte und unspezifische oder breitgefächerte Motive unterschieden. Durst ist ein eingeschränktes Bedürfnis. Eine Person muss zur Befriedigung trinken.

Das Bedürfnis nach Geselligkeit dagegen kann unspezifisch sein und sowohl durch Person X als auch durch Person Y oder Person Z befriedigt werden.

3.2.2 Motivation als Wiederherstellung eines Gleichgewichts

Freeman definiert Motivation als Zustand des fehlenden Gleichgewichts eines Organismus, der auf Wiederherstellung des Gleichgewichts zielt.

In Anlehnung an medizinische Kenntnisse, dass im Organismus ein Streben besteht, lebensnotwendige Bedingungen konstant zu halten (Aufrechterhaltung eines bestimmten Blutzuckerspiegels oder eines bestimmten Salzgehaltes), bildete sich der Begriff der Homöostase. Es handelt sich dabei um ein selbsttätiges Regulationsprinzip mit dem Ziel einer Angleichung von Ist-Verhältnissen an einen bestimmten Soll-Wert. Dieses Prinzip soll auch in der Motivation wirksam sein.

3.2.3 Aktivierungstheorie der Motivation

Lindsley hat eine Aktivierungstheorie der Motivation aufgestellt. Demnach verfügt ein Organismus über eine angeborene Tendenz, nach einem Optimum an Aktivität zu streben. Im Falle zu geringer oder zu hoher Aktivität greift der Organismus aktiv ein.

Deprivationsexperimente (Menschen wurden einer weitgehend reizarmen Umgebung ausgesetzt) belegen, dass Unteraktivität vermieden werden möchte, Menschen den Wunsch haben, aktiv sein zu wollen.

3.2.4 Die Reizsummenregel

Ist das Bedürfnis einer Person stark ausgeprägt, so können viele und schwache Reize die Aufmerksamkeit wecken. Ist das Bedürfnis dagegen eher schwach, werden nur wenige und dann primär starke Dinge Reizcharakter annehmen. So ist ein Hungeriger nicht besonders wählerisch, während eine gesättigte Person nur noch für ausgefallene Nahrungsmittel empfänglich ist.

3.2.5 Affekt-Erregungs-Modell

Motive erklären nach McClelland, warum sich Menschen so verhalten, wie sie es tun. Die Motive sind als die eigentlichen Verursacher von bestimmten Verhaltensweisen anzusehen.

Motive basieren auf Affekten, die in bestimmten Situationen erlebt werden und haben eine Lerngeschichte. McClelland nennt seine Motivationstheorie auch "Affekt-Erregungs-Modell".

Für jedes Individuum gibt es in einer bestimmten Situation einen Standardreiz, der gewissermaßen das Gewohnte in einer Situation darstellt.

Treten nun Reize auf, die mit diesem Gewohnten geringe Differenzen bilden, so treten positive Affekte auf, größere Differenzen führen zu negativen Affekten. Die Affekte werden mit der Situation, in der sie erlebt werden, assoziiert. Der affektive Zustand wirkt dann motivierend.

Ein Beispiel:

Eine Person berührt eine heiße Herdplatte und erlebt daraufhin Schmerz. Es wird also die Lernerfahrung gemacht, dass das Berühren einer heißen Herdplatte zu dem Affekt Schmerz führt.

Wiederholt sich eine ähnliche Situation, so wird der Hinweisreiz "Herdplatte" die Person befähigen, den damals erlebten Affekt des Schmerzes in Gedanken vorwegzunehmen und ein erneutes Eintreten dieses Affektes zu verhindern. Die Furcht vor dem Schmerz wirkt motivierend, dass die Herdplatte vermieden wird.

Fragen zur Selbstkontrolle

Kreuzen Sie bitte nachfolgend die richtigen Antworten an!

1) Führt ein Organismus, selbst nach wiederholten Misserfolgen, sein Verhalten weiter fort?

- a) Ja, wegen innerer Stimuli, die auf eine Reihe verschiedener Reaktionen in der Vergangenheit konditioniert wurden.
- b) Nein, weil der Organismus erfahren hat, dass das Verhalten keinen Erfolg hatte.

2) Durch welches Prinzip oder durch welchen Mechanismus wird die Variationsbreite der Reaktion begrenzt, die ein Organismus in einer Problemsituation ausführt?

- a) Die Reaktion ist vom Zufall abhängig.
- b) Durch die Art der in der Vergangenheit erfahrenen Konditionierung, die mit der Reaktion zusammenhängt.

3) Warum unterscheiden sich Organismen der gleichen Art so sehr in ihren Reaktionen auf gleiche Problemsituationen voneinander?

- a) Es geht hier um individuelle Verhaltensunterschiede, weil die Geschichte ihres Lebens verschieden ist.
- b) Die durch Reize ausgelösten konditionierten Reaktionen sind mit unterschiedlicher Lernerfahrung verschieden.

4) Motivationale Erregung ist

- a) eine Funktion von starker Energie.
- b) eine Funktion von Ungewissheit.

5) Bei zwei gleichzeitig vorhandenen Bedürfnissen - Hunger und Wunsch nach Anerkennung - muss welches zuerst befriedigt werden?

- a) Hunger
- b) Anerkennung

6) Welche Aussagen sind richtig?

- a) Verhalten wird durch Erwartungen gelenkt.
- b) Jeder starke Reiz hat die Möglichkeit, den Organismus zu motivieren.
- c) Die Motivation ist abhängig von der Attraktivität des Handlungsziels.
- d) Die persönliche Einschätzung, Erfolg zu erreichen oder nicht, bestimmt die Motivation.
- e) Affektive Zustände wirken motivierend.

7) In der Attributionstheorie beschäftigt man sich mit

- a) Erklärungen für Verhaltensfolgen.
- b) Erklärungen für Verhaltensursachen.

8) Was kennzeichnet gelernte Hilflosigkeit?

- a) mehrere Misserfolgserlebnisse hintereinander
- b) depressive Gefühle
- c) Hilflosigkeitserfahrung wird nicht auf andere Dinge übertragen.

9) Zu einem bestimmten Zeitpunkt wird die stärkste Motivationstendenz ausgeführt.

- a) richtig
- b) falsch

10) Risikosportarten sind abhängig von

- a) intrinsischer Motivation
- b) extrinsischer Motivation

11) Erfolgsorientierte haben häufiger selbstwertbezogene Gedanken.

- a) richtig
- b) falsch

12) Welche Personen neigen dazu, Ereignisse internal zu attribuieren?

- a) Misserfolgsorientierte Personen
- b) Anerkennungsmotivierte Menschen

13) Menschen streben in ihrem Verhalten nach Konsistenz. Bei

Dissonanz muss in irgendeiner Form eine Veränderung vorgenommen werden. Wenn Änderungen zu schwierig oder aufwendig sind, werden falsche Glaubensvorstellungen aufrechterhalten oder intensiviert.

- a) richtig
- b) falsch

14) Die Anreizmotivation ist eine

- a) `Druck-Theorie
- b) `Zug-Theorie