



LUDWIG-  
MAXIMILIANS-  
UNIVERSITÄT  
MÜNCHEN

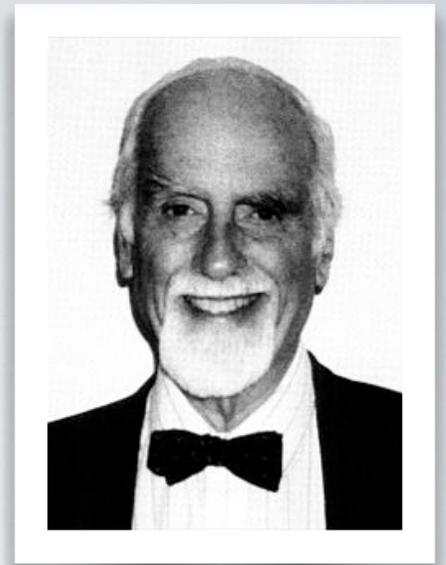


# Motive und Motivation

# Was lernen Sie heute?

- Definition: Was sind Motive und Motivation?
- Welche Anreizbereiche gibt es? Macht, Leistung, Anschluss, ...
- Motive und Emotionen

# Definition I



David C. McClelland (1917 – 1998)

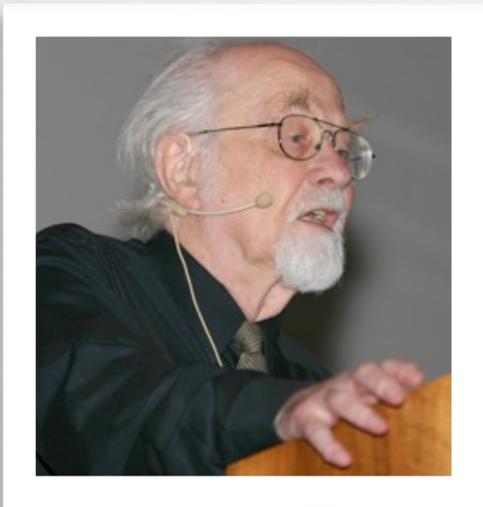
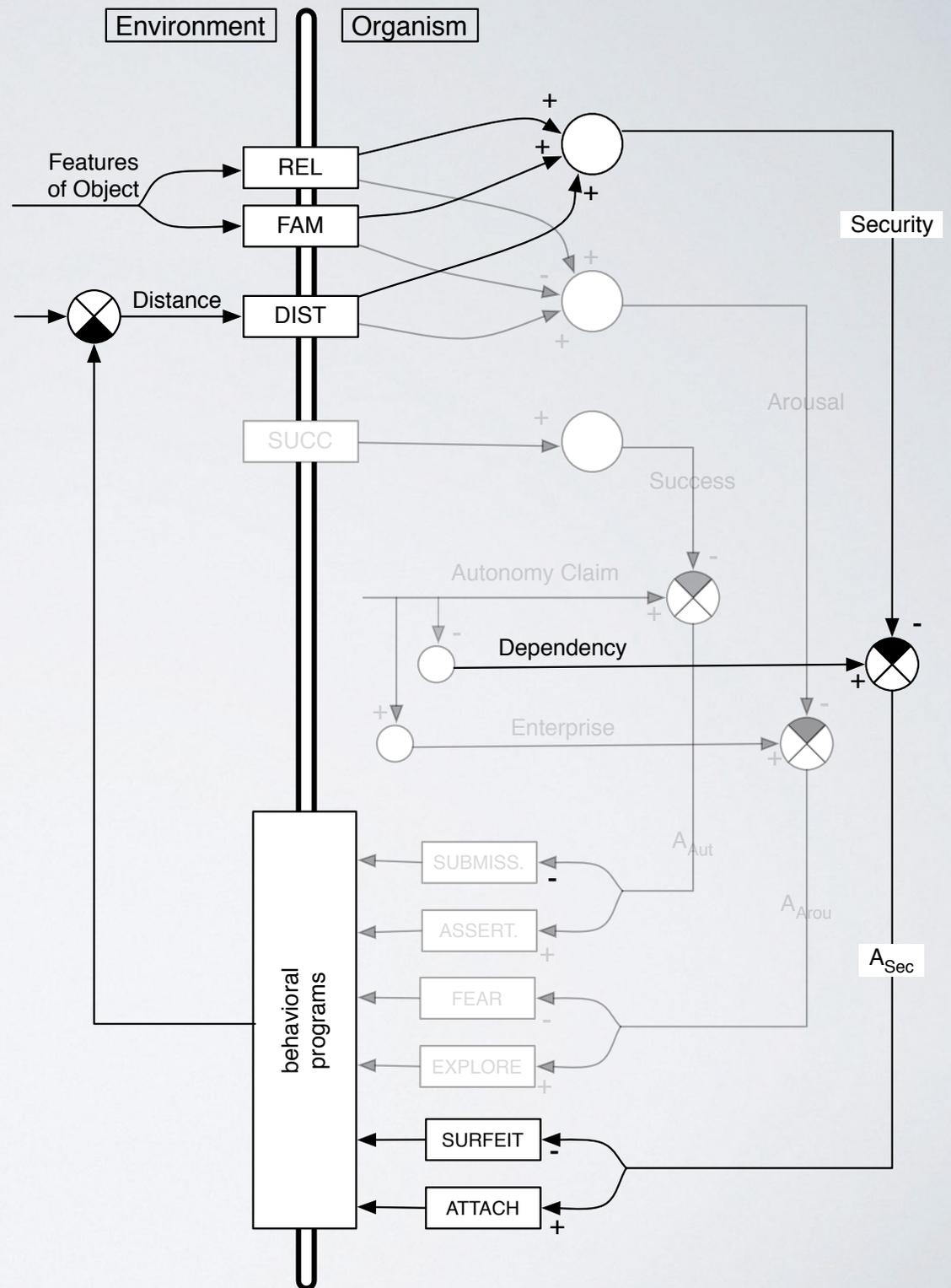
- Motive sind wiederkehrende Präferenzen für bestimmte End-/Zielzustände
  - „Präferenz“: d.h. Motive sind die Bereitschaft, auf bestimmte Klassen von Zielzuständen mit typischen Affektmustern zu reagieren
- Motive energetisieren, orientieren und selektieren Verhalten

# Definition II

- energetisieren
  - Bereitschaft, bestimmte Klassen von Zielen anzustreben; Bereitschaft Hindernisse zu überwinden, um zu dem angestrebten Ziel zu gelangen
- orientieren
  - Angetroffene Situationen werden im Sinne der vorherrschenden Bedürfnislage interpretiert bzw. dorthin verändert; selektive Wahrnehmung, selektive Aufmerksamkeit. Allgemein: Ausrichtung des kognitiven Systems hin auf das Ziel.
- selektieren Situationen/Verhalten
  - das konkrete Verhalten initiieren, bzw. eine konkrete Handlungsabsicht implementieren

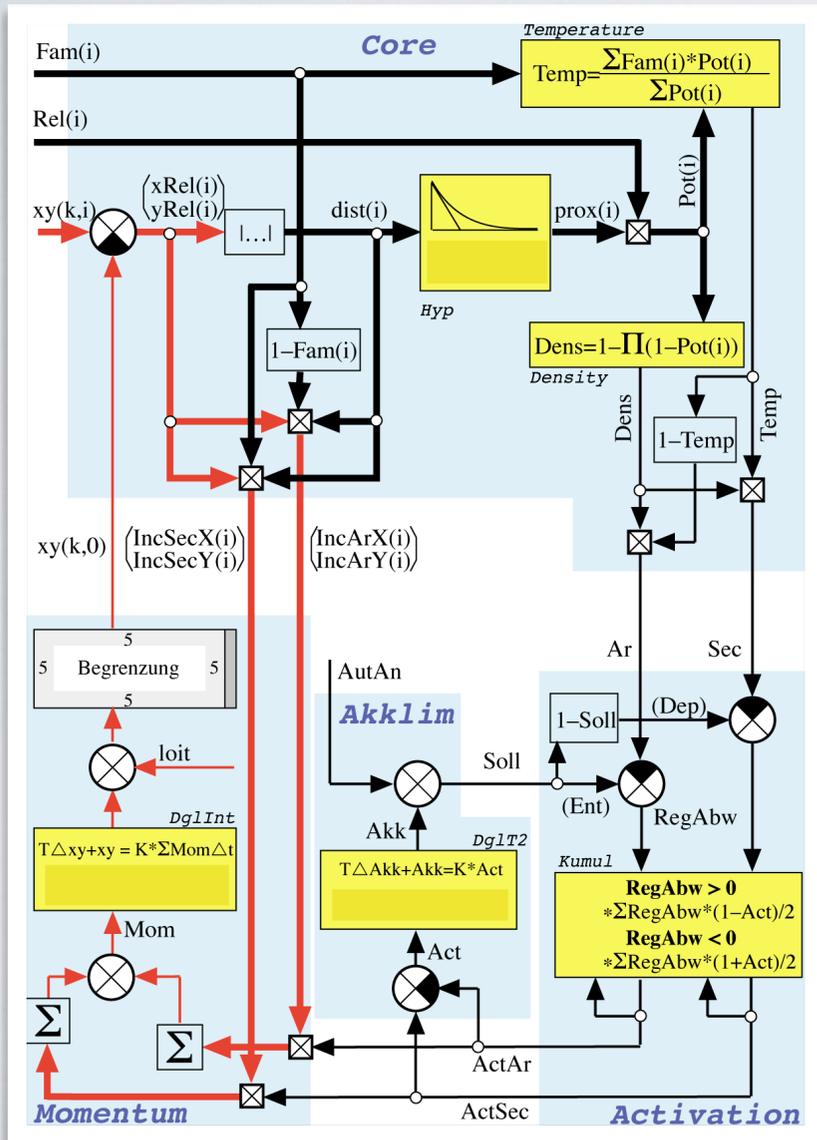


# Definition III

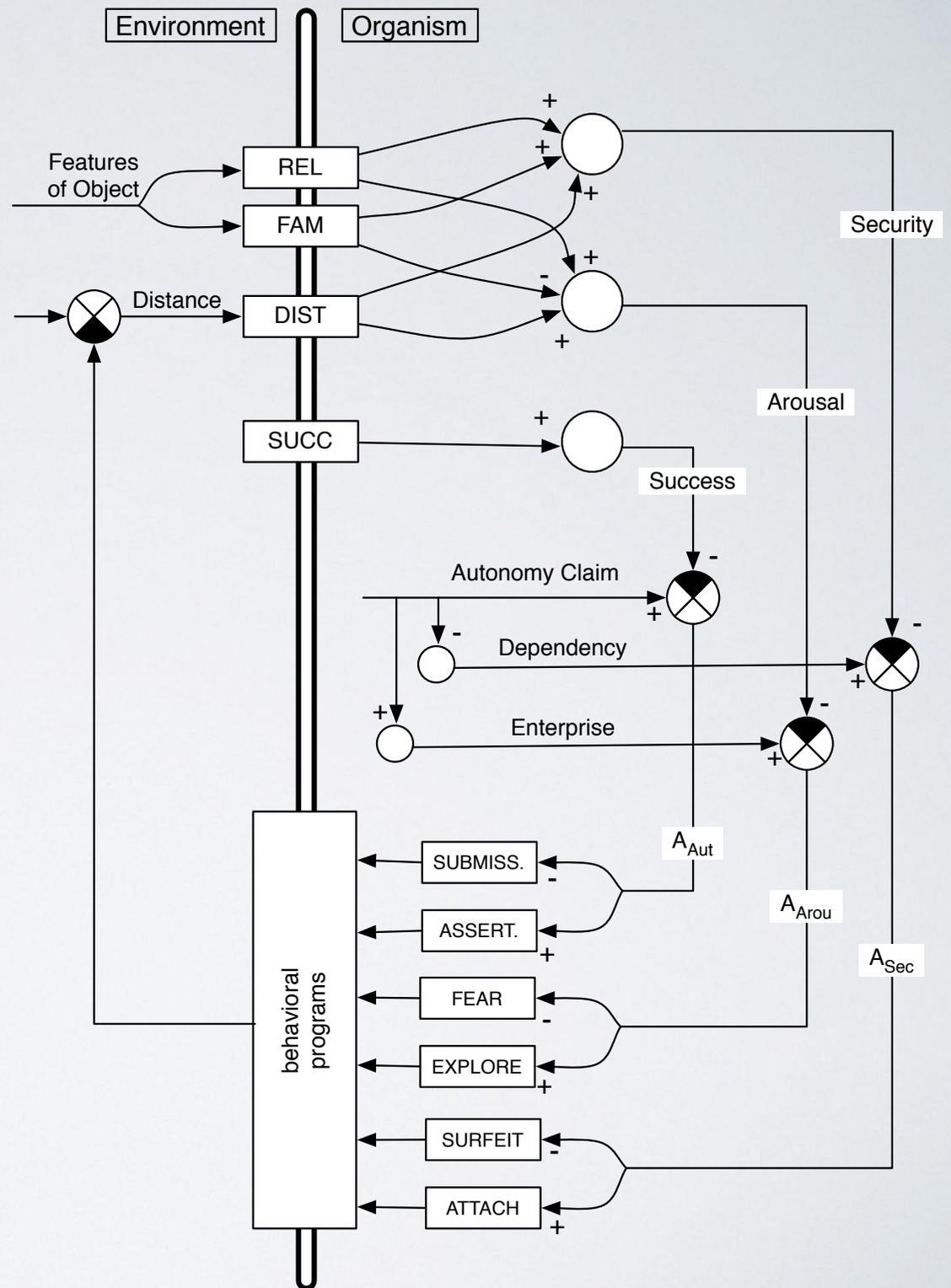


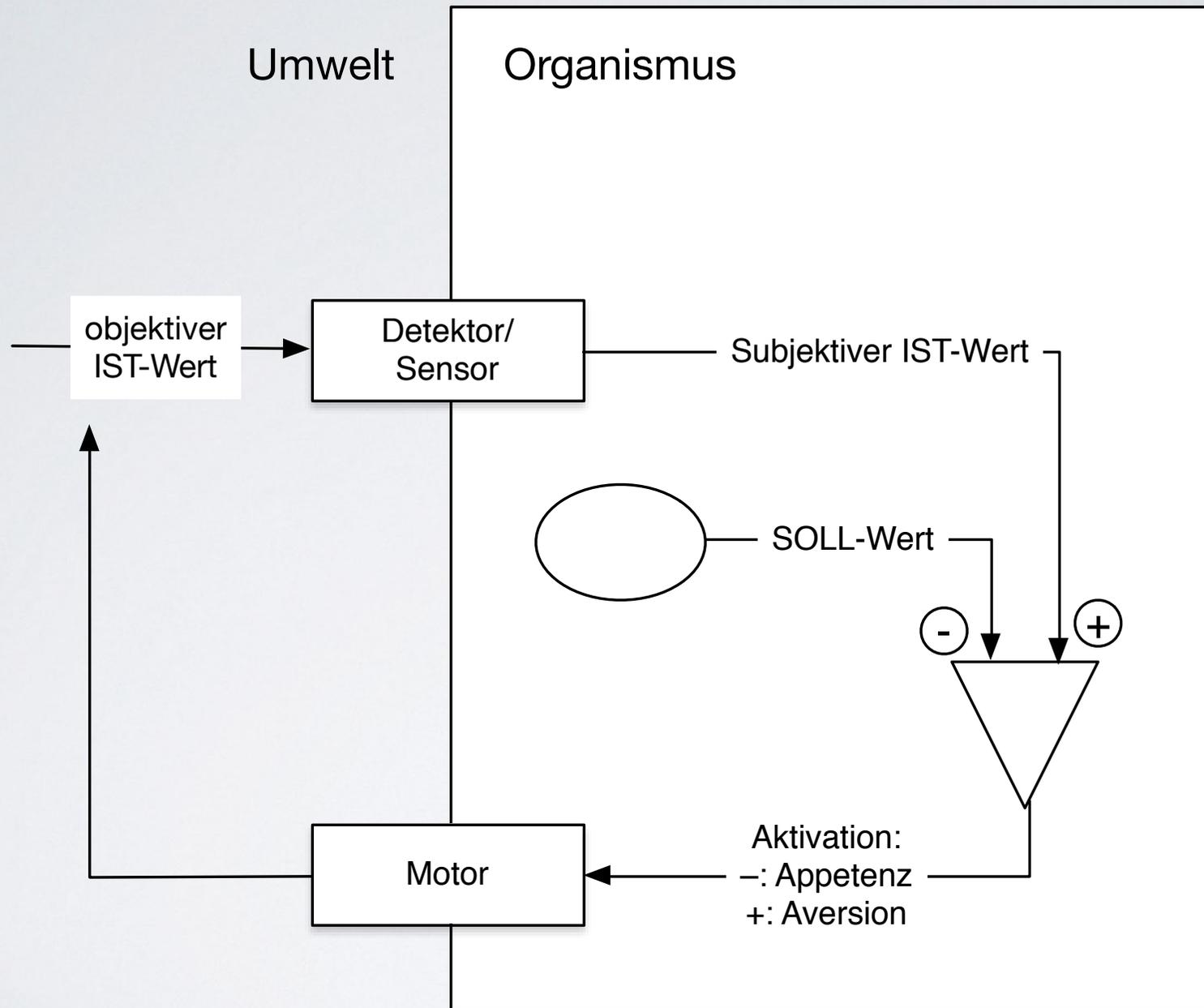
Norbert Bischof

# Definition III

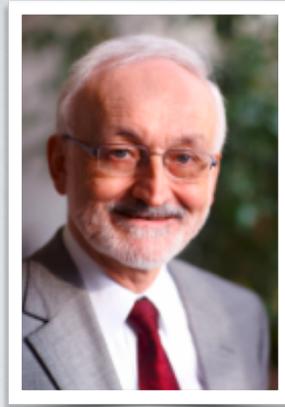


Bischof (1993, 2001)





# Definition IV



Julius Kuhl

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

Persönlichkeit

Jedes Motiv enthält einen Bedürfniskern, der meldet, wie sehr der aktuelle Istwert vom Sollwert abweicht.

Regelkreis

Im Unterschied zu „reinen“ Bedürfnissen sind Motive mit Erfahrungswissen verknüpft, das für eine Vielzahl von Situationen kontext-angemessene Handlungsmöglichkeiten anbietet

assoziatives  
Netzwerk

Konditionierung

**„Motiv = Bedürfnis + Umsetzungswissen“**

**Warum?**



Macht

# Machtmotiv

- Macht ist „die Fähigkeit, beabsichtigte Wirkungen im Verhalten oder in den Gefühlen einer anderen Person zu erzeugen“ (Rheinberg 2002, S. 112)
- Das *Erlebnis realisierter Kontrolle* ist demnach das eigentliche Motivziel, dessen Eintritt erhofft, dessen Ausbleiben befürchtet wird und das schließlich Verhalten ausrichtet. (Schmalt, 1979, p. 273)



Leistung

# Leistungsmotiv

- „Leistungsmotiviert im psychologischen Sinn ist ein Verhalten nur dann, wenn es auf die Selbstbewertung eigener Tüchtigkeit zielt, und zwar in Auseinandersetzung mit einem Gütemaßstab, den es zu erreichen oder zu übertreffen gilt.“ (Rheinberg, 2006, S. 60)
- Internaler Gütemaßstab



Anschluss/ Bindung/ Intimität

Bindung ≠ Attachment

# Anschlussmotiv(e)

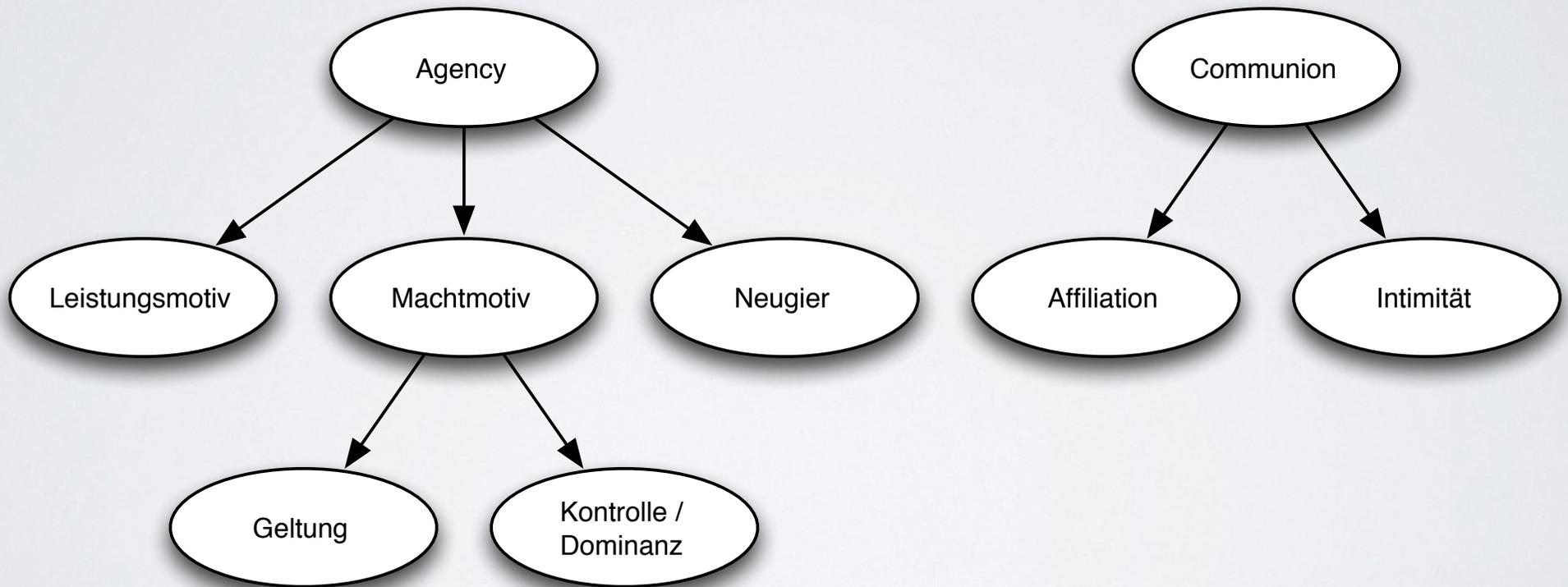
- „Mit Anschluss (Kontakt, Geselligkeit) ist eine Inhaltsklasse von sozialen Interaktionen gemeint [...] mit dem Ziel, mit bisher fremden oder noch wenig bekannten Menschen Kontakt aufzunehmen und in einer Weise zu unterhalten, die beide Seiten als befriedigend, anregend und bereichernd erleben.“ (Heckhausen & Heckhausen, 2006, S. 194)
- Affiliationsmotiv
  - Kontakt zu Fremden aufbauen; eher oberflächliche Geselligkeit; Quantität an Beziehungen
- Intimitätsmotiv
  - Self-disclosure; enger, vertrauensvoller Austausch mit einigen wenigen Personen



# Welche Anreizbereiche gibt es?

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

# Eine mögliche Taxonomie

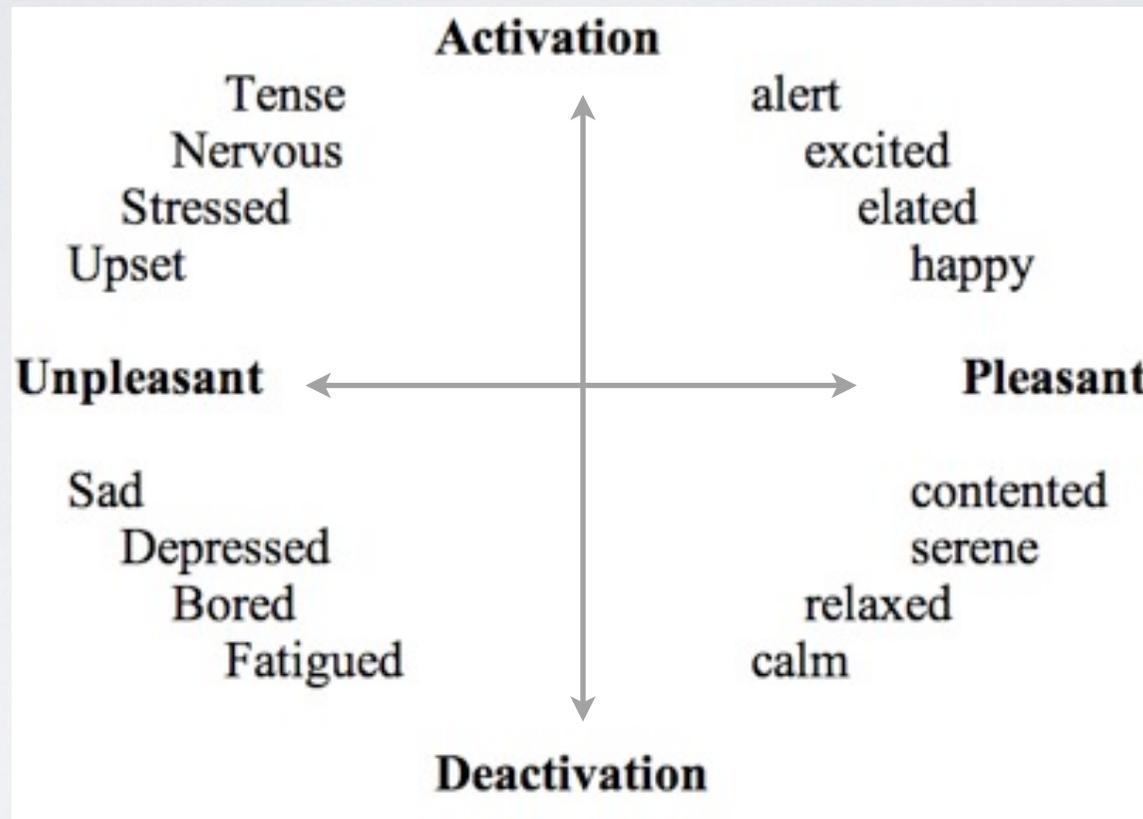


# Motiv vs. Motivation

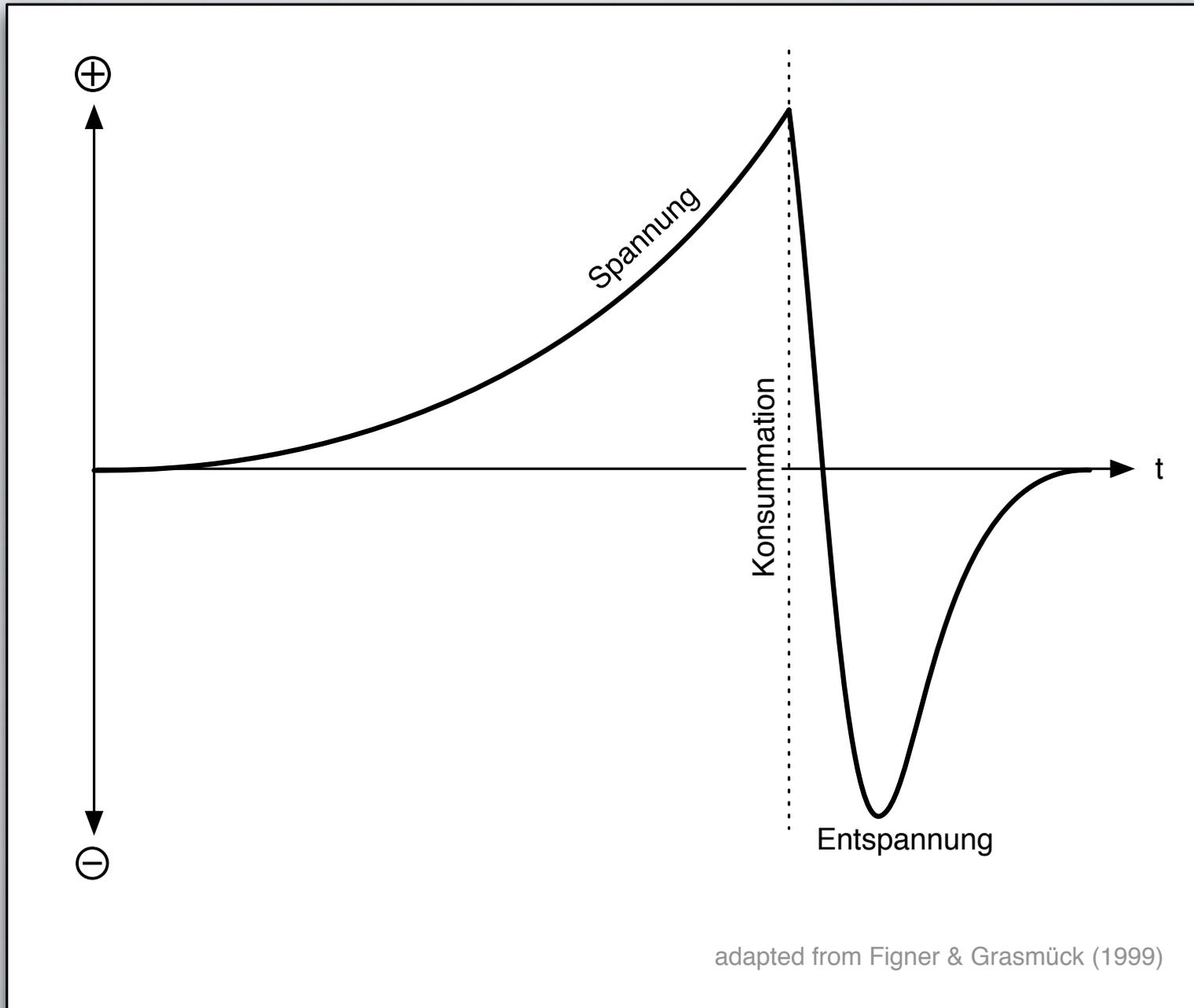
- Motiv = überdauernde Präferenz für Endzustand
- Motivation = akute Energetisierung, die aus einer Soll-/Istwert-Diskrepanz entsteht

„aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzuges auf einen positiv bewerteten Zielzustand“ (Rheinberg, 2006, S. 15)

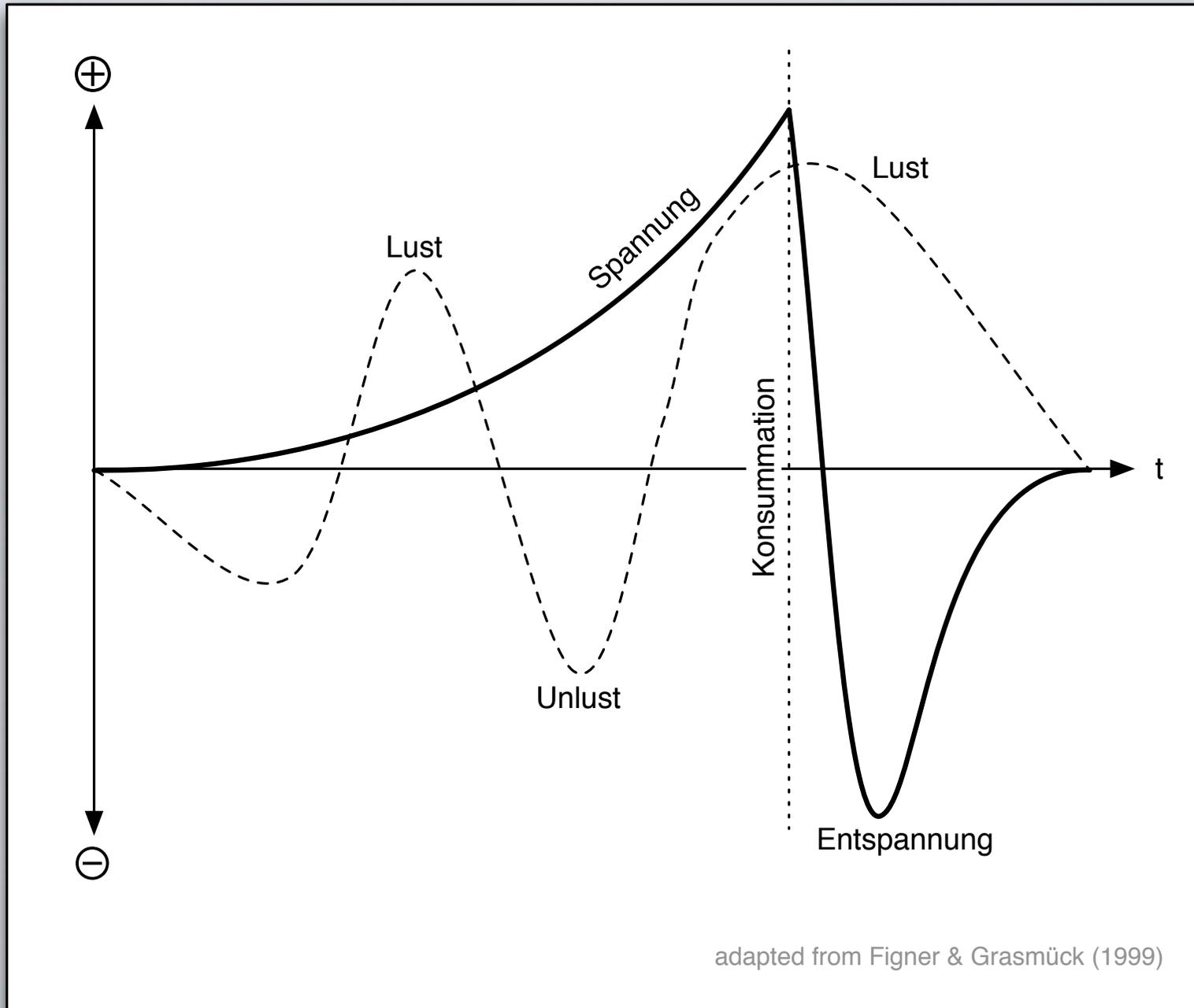
# Motive und Emotionen



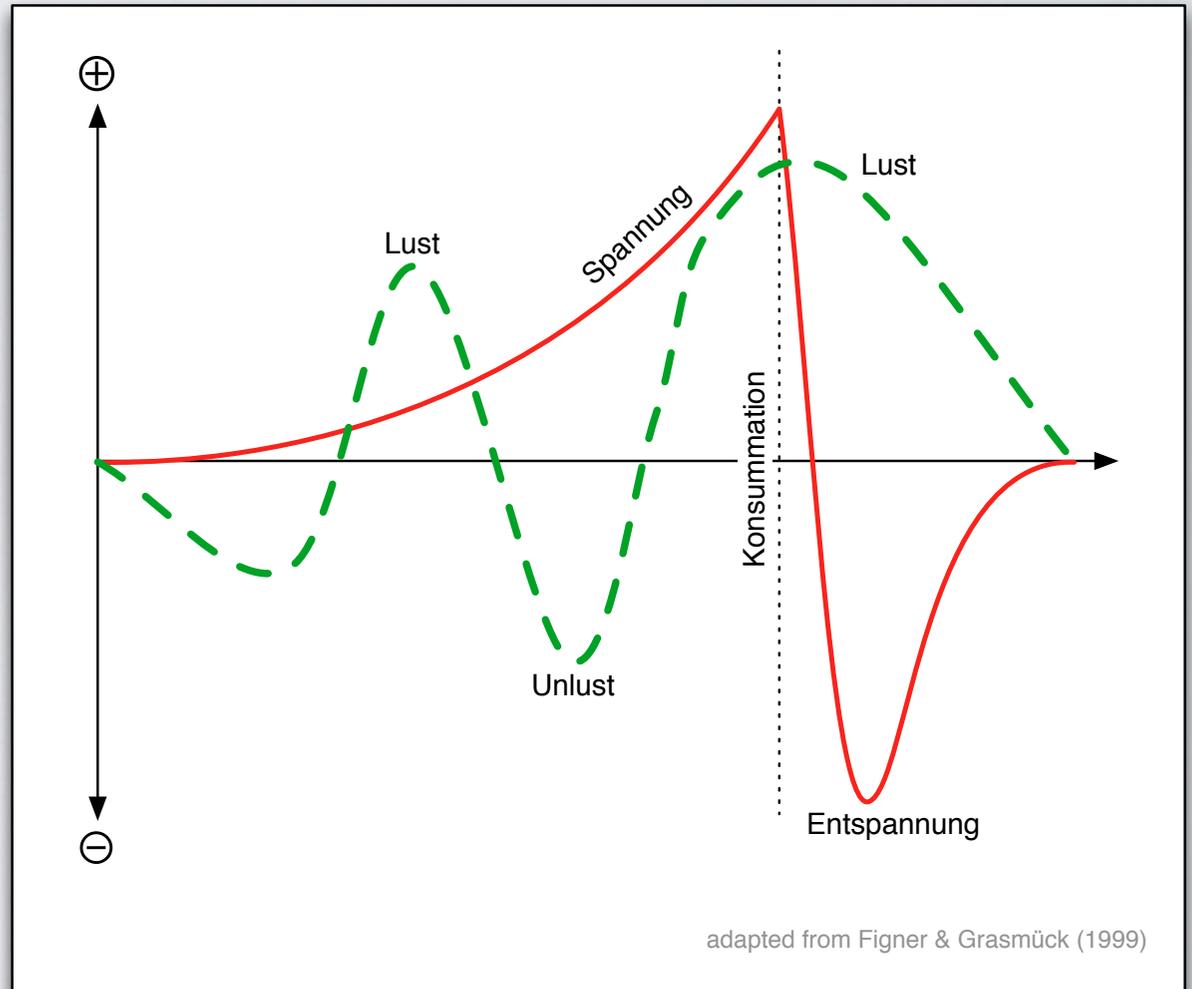
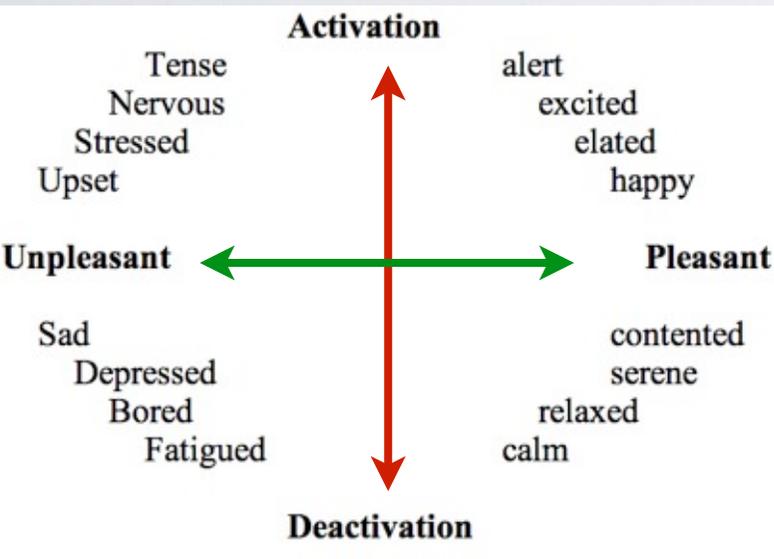
# Motive und Emotionen



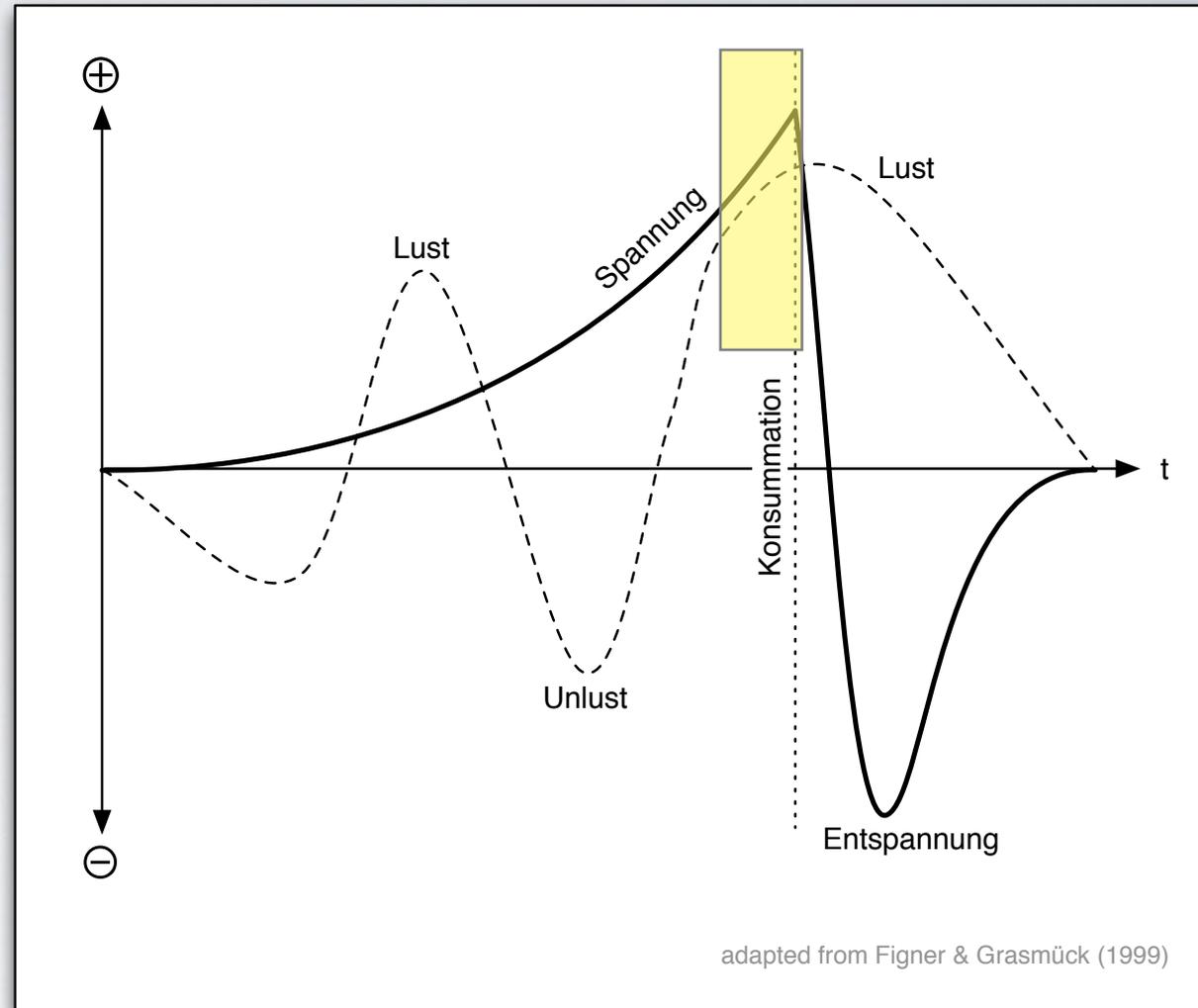
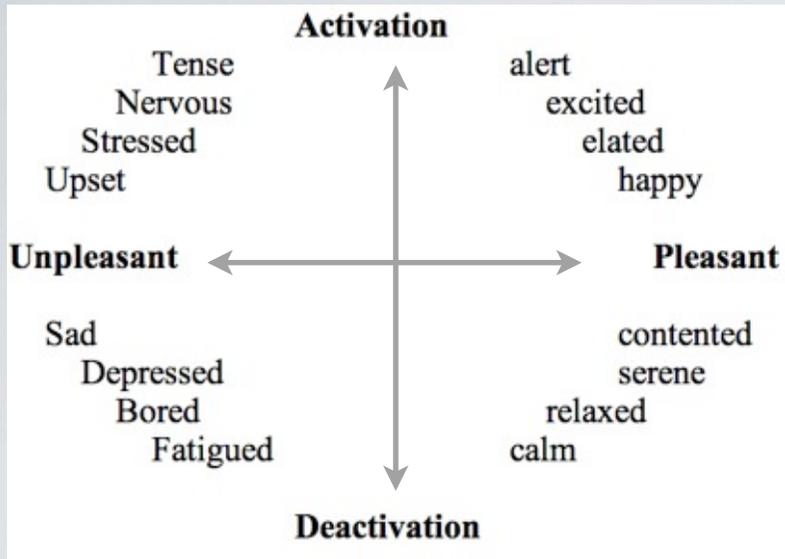
# Motive und Emotionen



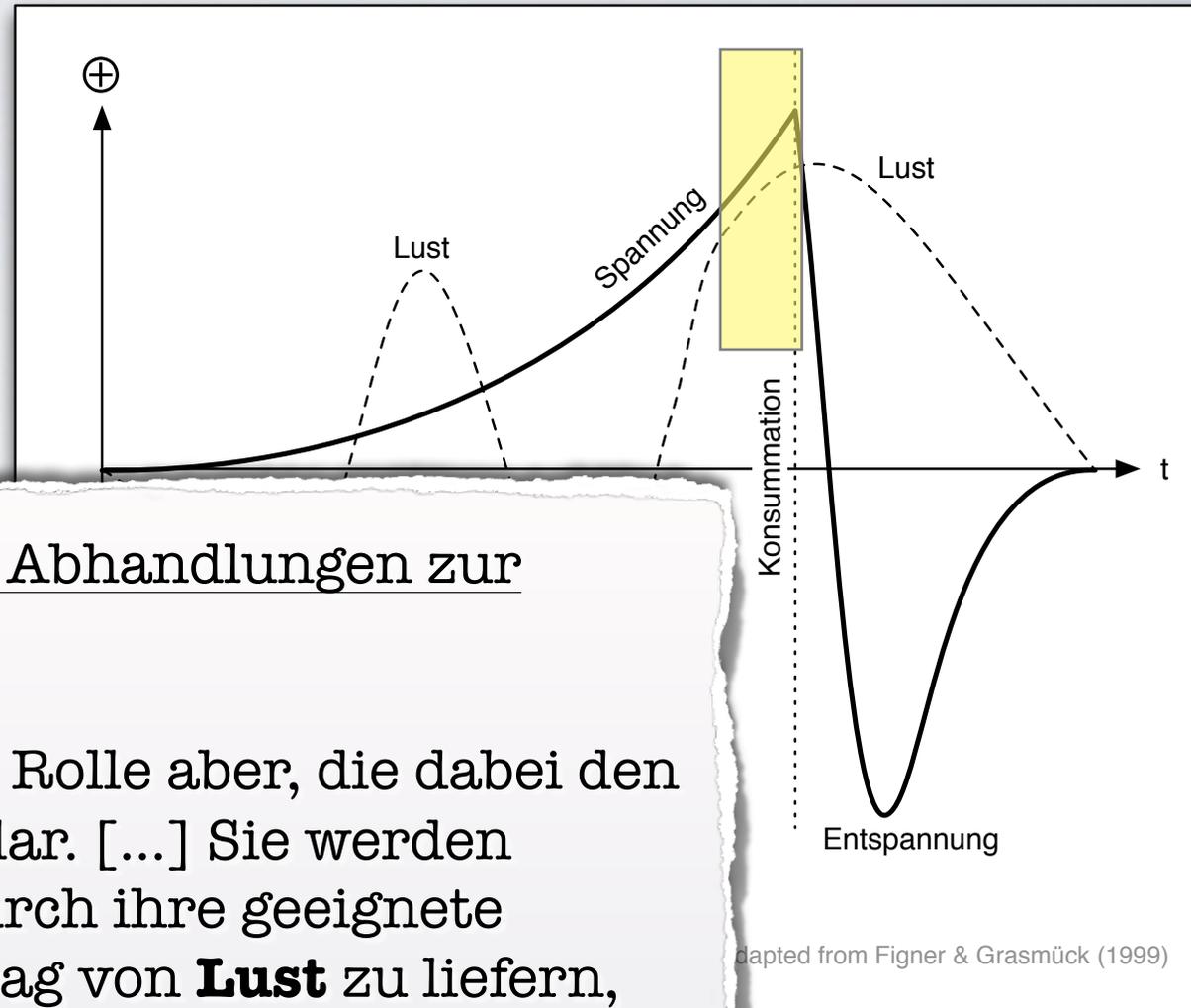
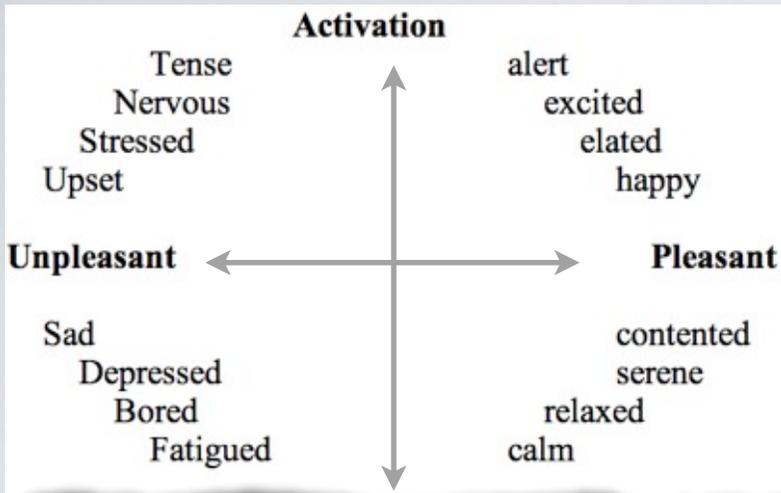
# Motive und Emotionen



# Motive und Emotionen



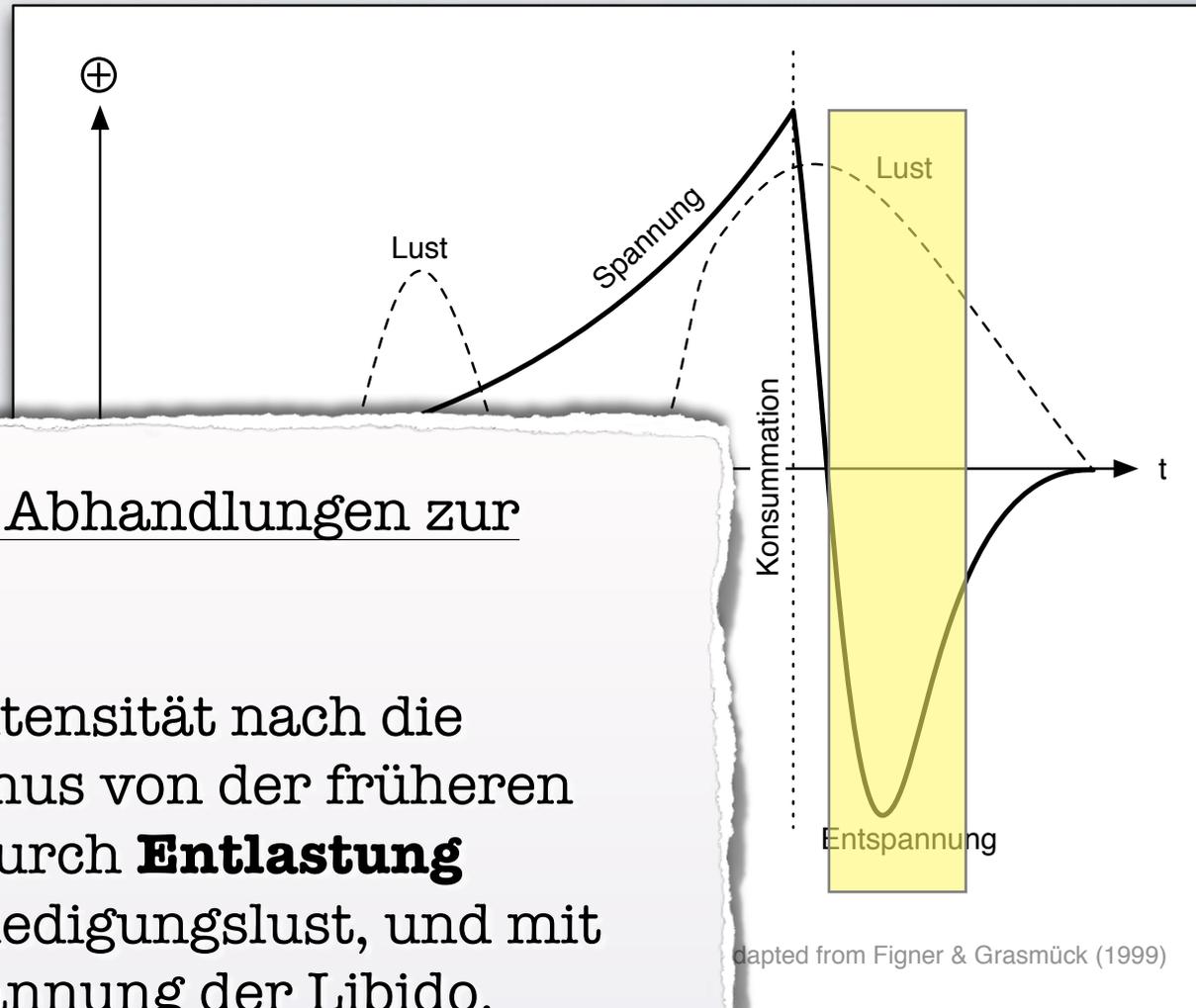
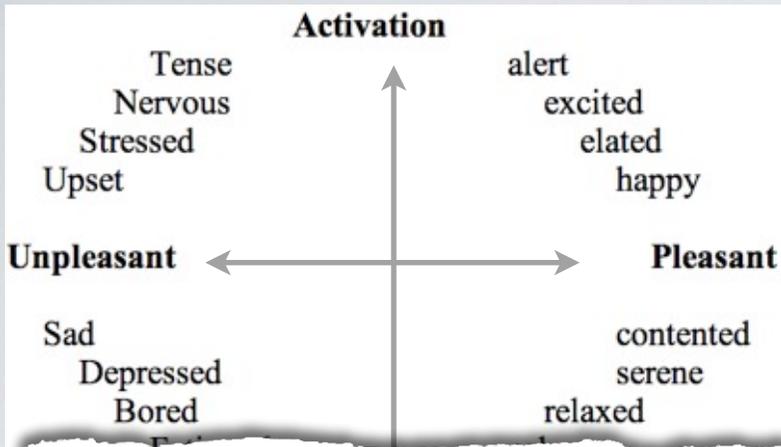
# Motive und Emotionen



Sigmund Freud (1920): Drei Abhandlungen zur Sexualtheorie (S. 53):

„**Vorlust-Mechanismus.** Die Rolle aber, die dabei den erogenen Zonen zufällt, ist klar. [...] Sie werden sämtlich dazu verwendet, durch ihre geeignete Reizung einen gewissen Betrag von **Lust** zu liefern, von dem die **Steigerung der Spannung** ausgeht, welche ihrerseits die nötige motorische Energie aufzubringen hat, um den Sexualakt zu Ende zu führen.

# Motive und Emotionen



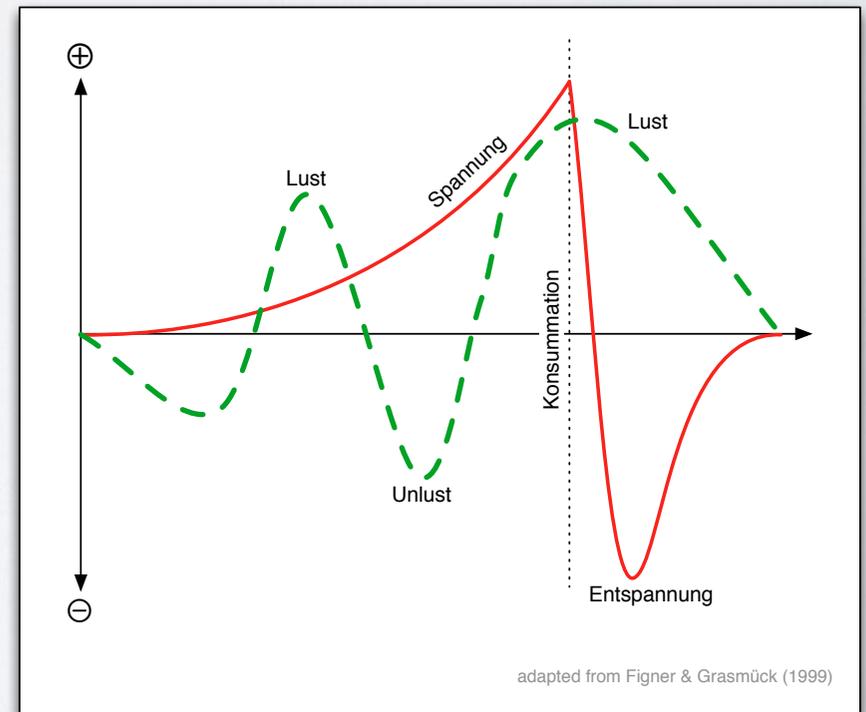
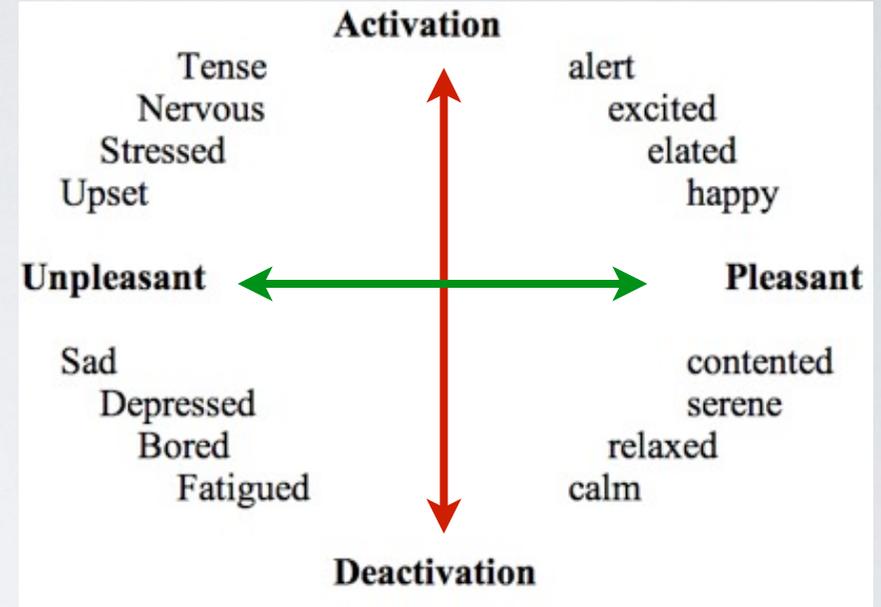
Sigmund Freud (1920): Drei Abhandlungen zur Sexualtheorie (S. 53):

„Diese letzte Lust ist ihrer Intensität nach die höchste, in ihrem Mechanismus von der früheren verschieden. Sie wird ganz durch **Entlastung** hervorgerufen, ist ganz Befriedigungslust, und mit ihr erlischt zeitweilig die Spannung der Libido.

Die erstere kann passend als **Vorlust** bezeichnet werden im Gegensatz zur **Endlust** oder Befriedigungslust.“

# Motive und Emotionen

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



# Take-Home-Message

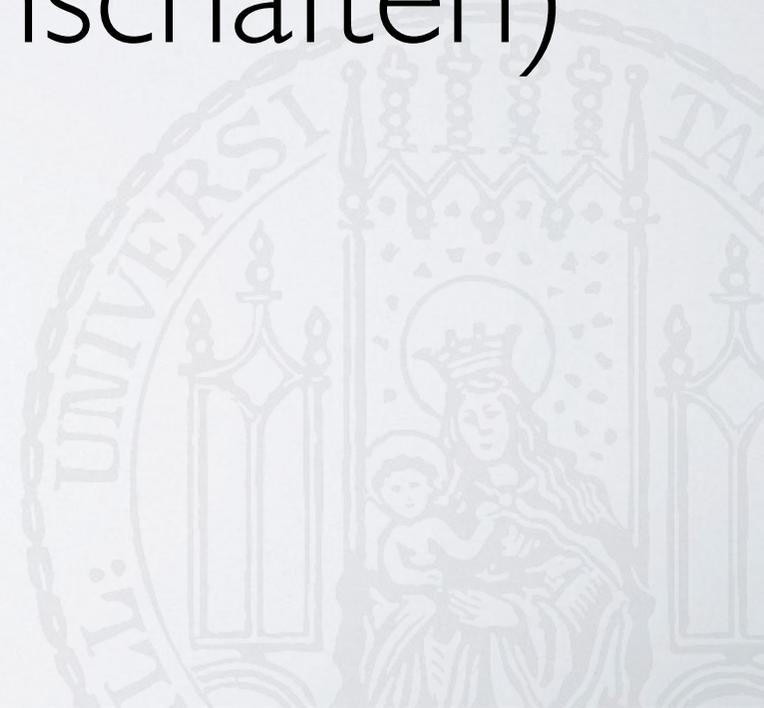
- Def 1: Motiv = Bedürfniskern + Umsetzungswissen
- Def 2: Motive sind wiederkehrende Präferenzen für bestimmte Zielzustände
- Große Klassen von Anreizbereichen: Macht, Leistung, Anschluss, Intimität
- Motivation = die momentane Energetisierung (state) durch ein Motiv (trait) und die aktuelle Situation
- Emotionen begleiten und unterstützen motivierte Handlungen

# Abgrenzung von anderen psychologischen Konstrukten



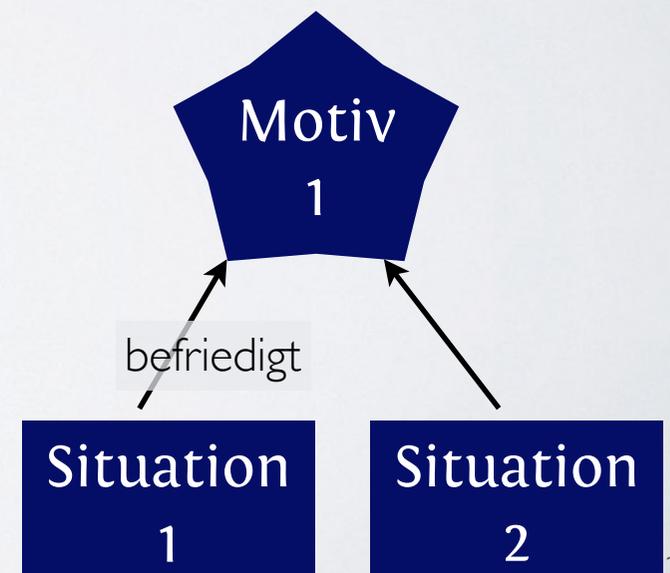
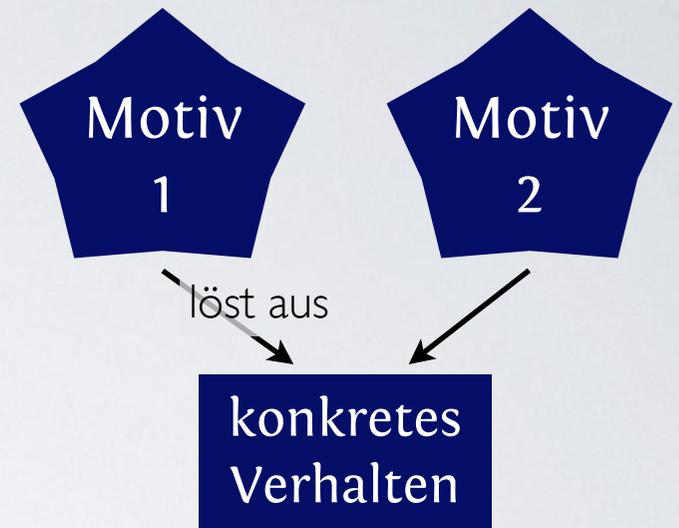
# Motive vs. Traits

(Persönlichkeitseigenschaften)



# Multideterminiert und äquifinal

- Ein und das selbe Verhalten kann durch verschiedene Motive determiniert sein („multideterminiert“)  
→ man kann nicht immer eindeutig von einem Verhalten auf das dahinter liegende Motiv schließen!
- Verschiedenes Verhalten in verschiedenen Situationen kann das selbe Motiv befriedigen („äquifinal“)  
→ es gibt viele alternative Umsetzungsformen für das selbe Motiv



# Motive vs. Traits

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

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

Winter (2005, p. 569)

In simplest terms, traits answer the question "how?", motives answer the question "why?", and both concepts address the question "what?".

Winter et al. (1998, p. 238)

# Take-Home-Message

- Motiv = Bedürfniskern + Umsetzungswissen
- Motivation = die momentane Energetisierung durch ein Motiv → Anstreben einer motivkongruenten Endsituation
- Implizit vs. explizit = affektive Präferenz vs. bewusstes Ziel
- Zwei motivationale Richtungen: Hoffnung vs. Furcht (approach vs. avoidance)
- Emotionen begleiten und unterstützen motivierte Handlungen
- Abgrenzung des Konstrukts: Motive ≠ Traits

# Literatur

- Bischof, N. (2001). *Das Rätsel Ödipus. Die biologischen Wurzeln des Urkonflikts von Intimität und Autonomie*. München: Piper. [http://www.bischof.com/mat/Bischof\\_Raetsel\\_Oedipus](http://www.bischof.com/mat/Bischof_Raetsel_Oedipus)
- Kuhl, J. (2009). *Lehrbuch der Persönlichkeitspsychologie: Motivation, Emotion und Selbststeuerung*. Göttingen: Hogrefe Verlag.
- Heckhausen, J., & Heckhausen, H. (2006). *Motivation und Handeln*, 3. Auflage. Heidelberg: Springer.
- McClelland, D. C. (1987). *Human motivation*. New York: Cambridge University Press.
- Rheinberg, F. (2006). *Motivation*. 7. Auflage. Stuttgart: Kohlhammer.
- Winter, D. (2005). Things I've learned about personality from studying political leaders at a distance. *Journal of Personality*, 73, 557–584.
- Winter, D., John, O., Stewart, A., Klohnen, E., & Duncan, L. (1998). Traits and motives: Toward an integration of two traditions in personality research. *Psychological Review*, 105, 230–250.

Speicher

Motive, Ziele, Absichten



# Motive, Ziele, Absichten

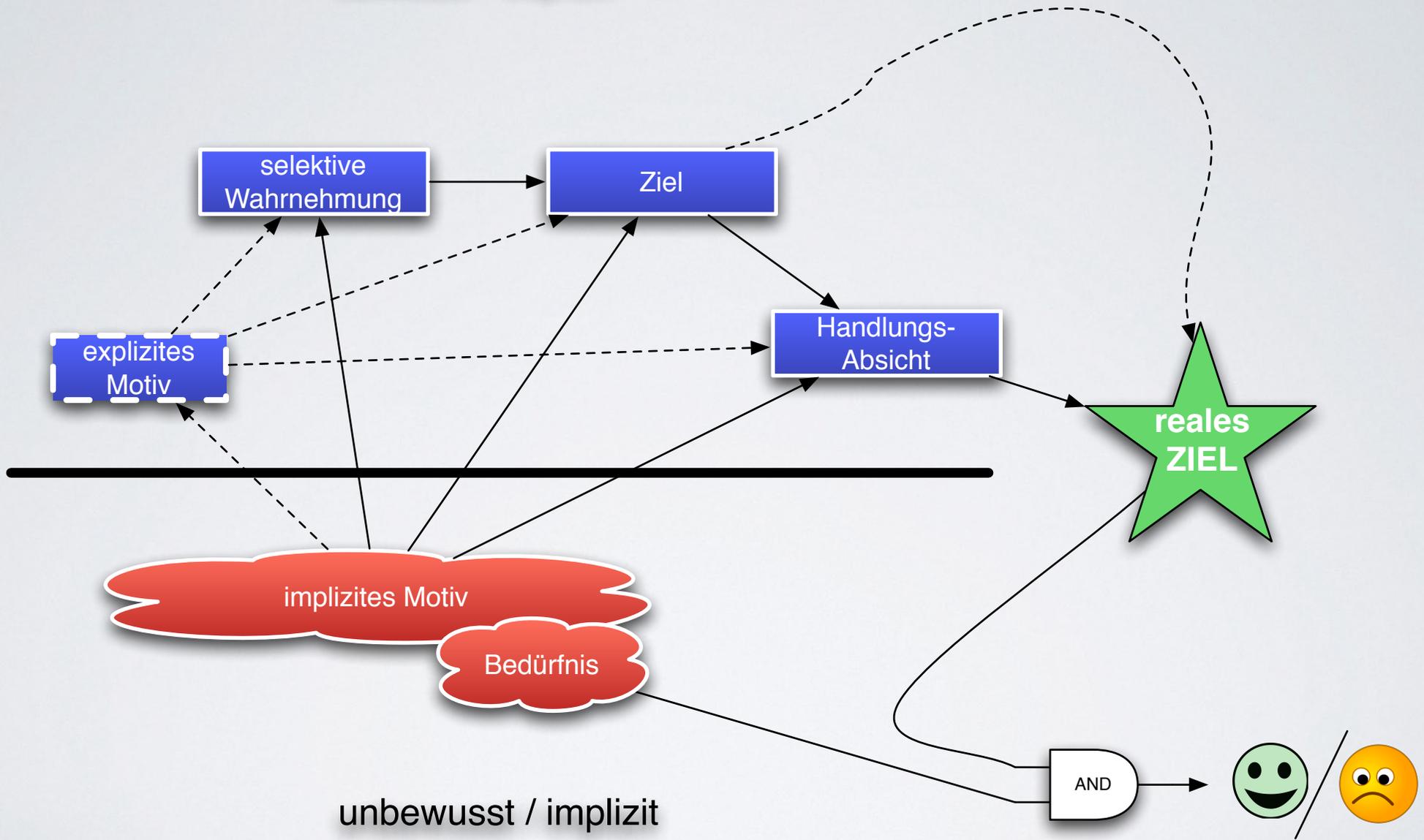
- **Motive** richten die Wahrnehmung auf bedürfnisrelevante Situationen aus
- ein **Ziel** ist eine Repräsentation eines angestrebten Zustandes; es hilft alle kognitiven Prozesse auf die Zweckdienlichkeit in Bezug auf das Ziel zu überprüfen
- Eine (Handlungs-) **Absicht** ist die Repräsentation einer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

# Abstraktionsniveau

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



bewusst / explizit



unbewusst / implizit

# Extraversion vs. Affiliationsmotiv

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

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

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

Questionnaire items endorsed by **extraverts**:

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

Questionnaire items endorsed by **introverts**:

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

# Wie verhalte ich mich?

Wozu verhalte ich mich?

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