

klassisch: **Triebtheorien** + Feldtheorien

mechanistische Erfassung psychologischer Sachverhalte

→ Triebbegriff /Triebkonzept

→ Treibstoff für Verhalten:

Freud 1915 | Woodworth 1918

Trieb	<p>als Kraft, die eine</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>physiologische Grundlage</b> hat,</li> <li>◆ durch einen <b>physiologischen Mangelzustand</b> wie Hunger entsteht und</li> <li>◆ <b>Verhalten energetisiert</b>, um den</li> <li>◆ Mangelzustand <b>zu beheben</b></li> </ul>
-------	--

<p><b>Triebreduktions-</b> <b>theorie</b></p> <p>Clark Hull 1943</p>	<p><b>Annahme:</b></p> <p>Lernen von <b>Reiz-Reaktions-Verbindungen</b> durch belohnende Wirkung der Triebreduktion</p> <p>→ gelernte Reiz-Reaktions-Verbindungen = <b>habit</b></p>
Habitstärke	steigt mit der Anzahl der vorangegangenen belohnten Lerndurchgänge
Habit bestimmt	welches Verhalten in einer bestimmten Situation ausgeführt wird
allgemeiner Trieb	energetisiert Verhalten
Verhaltensstärke = Trieb x Gewohnheit	<p><b>E = D x H</b></p> <p>evocation potential = drive x habit</p>
<p>→ bei geringer Triebstärke wächst die Verhaltensstärke mit Anzahl der Lerndurchgänge langsamer als bei hoher Triebstärke</p>	
<p>→ <b>empirische Befunde gegen</b> Triebreduktion als „alleiniger Motor“ des Lernens</p> <p>→ nicht nur Kräfte innerhalb des Organismus beeinflussen das Verhalten, sondern <b>auch situative Faktoren</b> wie z.B. die Qualität der Belohnung</p>	
1952	<p>Tiere lernen bereits vor der Habitbildung, zeigen das gelernte Verhalten aber erst <b>bei einem entsprechenden Anreiz</b></p> <p>→ Rolle des <b>Anreizes</b> für die Verhaltensstärke</p> <p style="text-align: center;"><b>E = D x H x K</b> (Anreiz)</p>
<p>Verhaltensstärke steigt nach Belohnungserhöhung drastisch an, während sie bei einer Belohnungsreduktion drastisch abfällt</p>	

klassisch: Triebtheorien + **Feldtheorien**

<p>Feldtheorie Kurt Lewin 1936</p>	<p>Verhalten als Funktion von Person + Umwelt</p>		<p><b>V = f (P, U)</b></p>
<p>Person + Umwelt</p>	<p><b>Kräfte innerhalb des Individuums</b> → treiben Verhalten an</p>	<p><b>Kräfte in der Umwelt</b> → ziehen das Individuum entweder an oder abstoßen es ab</p>	
	<p>Umweltgegebenheiten oder Objekte in der Umwelt erhalten dabei ihren Wert auch durch Faktoren innerhalb der Person: Bedürfnisse oder unerledigte Ziele</p>		
<p>→ Valenz</p>	<p>ergibt sich aus Bedürfnisspannung der Person + Qualität des Zielobjektes</p>		
<p>gespannte Systeme</p>	<p>→ <b>Bedürfnisse und unerledigte Intentionen</b> = gespannte Systeme, die nach Entspannung bzw. Spannungsausgleich streben</p>		
<p>→ Entspannung</p>	<p>wenn ein Bedürfnis oder ein unerledigtes Ziel eine <b>Handlung in Gang gesetzt</b> hat und so lange handlungsleitend bleibt, <b>bis das Ziel erreicht</b> bzw. das Bedürfnis befriedigt ist</p>		
<p>Ersatzhandlung</p>	<p>→ Spannungsausgleich auch <b>bei ähnlichen Zielen</b></p>		
<p>Flexibilität von Verhalten</p>	<p>→ <b>mehrere mögliche Wege</b> zur Zielerreichung oder -vermeidung innerhalb des Feldes anziehender u. abstoßender Kräfte</p>		
<p>psychologische Entfernung</p>	<p><b>wie viele Handlungsschritte</b> sind zur Zielerreichung notwendig ? <b>wie viele Hindernisse</b> sind bei der Zielannäherung zu erwarten ?</p> <p>→ je weiter man psychologisch vom Zielbereich entfernt ist, desto schwächer wird die entsprechende anziehende bzw. abstoßende Kraft</p>		
<p>→ ist das Bedürfnis befriedigt,</p>	<p>verliert ein Ziel seine Valenz</p>		

modern: **Affektantizipation**

(hab mal beschlossen, dass das unter Inhaltliche Theorien gehört, sachdienliche Hinweise werden gerne als Kommentar über <http://www.blog.ac.ht/> entgegengenommen)

de Charms 1976

Motivation als **milde Form von Besessenheit**

dabei geht es nicht um Ereignisse, sondern die mit diesen Ereignissen verbundenen (erhofften, gefürchteten) Emotionen

<p>Motivation: Optimierung der Affektbilanz Salamone 1992</p>	<p>→ positive Affekte maximieren + intensivieren → negative Affekte minimieren</p>	
<p>effektive Optimierung der Affektbilanz</p>	<p>Voraussetzung Antizipation von Ereignissen + entsprechende Ausrichtung des Verhaltens</p>	
<p>→ Affektwechsel</p>	<p>als Resultat klassischer Konditionierung oder von Problemlösungsprozessen z.B. in Form von gedanklichen Simulationen</p>	
<p>→ Motivation als Ausdauer und Persistenz bei der Verfolgung von Zielzuständen resultiert aus der bewussten oder unbewussten Erwartung, dass der Zielzustand die Affektbilanz verbessert</p>		
<p>2 Klassen von antizipierten Affektwechseln</p>	<p>Aufsuchen  antizipierte Verbesserung  appetitives Motivationssystem</p>	<p>Meiden  antizipierte Verschlechterung  aversives Motivationssystem</p>
<p>Erwartungsemotion</p>	<p>bei unbewussten, nicht verbalisierten Affektantizipationen:  gleiche Qualität wie die „angestrebte“ Emotion, aber weniger intensiv  → Vorfreude, Hoffnung oder Furcht, Unbehagen  → „Leitstrahl“: lenkt Verhalten in eine bestimmte Richtung, macht alternatives Verhalten unwahrscheinlich</p>	
<p>starke Motivation → zwar keine Erfolgsgarantie, aber garantiert kein Erfolg ohne richtige Motivation</p>		

modern: **Affektantizipation** – Biologische Grundlagen

Limbisches System	Hirnstamm, Zwischenhirn, Allocortex → Riechhirn, Hippocampus, Gyrus Cinguli + Stirnhirn						
→ Schaltstelle	<p>zwischen Umweltgegebenheiten und Verhalten:</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50%; border-right: 1px solid black;"> <b>Bewertung</b> von Umweltreizen             </td> <td style="text-align: center; width: 50%;"> <b>Antizipation</b> belohnender u. bestrafender Reize             </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">                 → <b>Regulation</b> aufsuchenden u. meidenden Verhaltens             </td> </tr> </table>	<b>Bewertung</b> von Umweltreizen	<b>Antizipation</b> belohnender u. bestrafender Reize	→ <b>Regulation</b> aufsuchenden u. meidenden Verhaltens			
<b>Bewertung</b> von Umweltreizen	<b>Antizipation</b> belohnender u. bestrafender Reize						
→ <b>Regulation</b> aufsuchenden u. meidenden Verhaltens							
<b>Nucleus accumbens</b>  "Motor zielgerichteten Verhaltens"	Aufsuchenmotivation: mediales Vorderhirn → <b>Dopamin</b> → Reizung der Dopaminfasern → Belohnungscharakter  Nucleus accumbens → motivational relevante Informationen aus verschiedenen limbischen Strukturen → <b>Anreize</b>						
<b>Dopaminkonzentration im Nucleus accumbens</b>	→ Umsetzung von Motivation in Handlung  <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50%; border-right: 1px solid black;"> <b>erhöhte Dopaminkonzentration:</b>                      erleichtert Initiierung                      zielgerichteter motorischer Aktivität                      und reguliert                      deren Geschwindigkeit und Intensität                 </td> <td style="text-align: center; width: 50%;"> <b>verminderte Dopaminkonzentration:</b>                      macht zielgerichtetes Verhalten                      vor allem dann unwahrscheinlich,                      wenn 's anstrengend oder aufwendig                      wird                 </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"> <b>bidirektional</b>                      Wirkung in 2 Richtungen:                 </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; border-right: 1px solid black;">                     Wahrnehmung von Belohnungsanreizen                      + Antizipieren von Belohnungen                       → <b>erhöhte Dopaminausschüttung</b> </td> <td style="text-align: center;"> <b>erhöhte Dopaminausschüttung</b>                       → Wahrnehmung von Reizen                      als (be)lohnend                 </td> </tr> </table>	<b>erhöhte Dopaminkonzentration:</b> erleichtert Initiierung zielgerichteter motorischer Aktivität und reguliert deren Geschwindigkeit und Intensität	<b>verminderte Dopaminkonzentration:</b> macht zielgerichtetes Verhalten vor allem dann unwahrscheinlich, wenn 's anstrengend oder aufwendig wird	<b>bidirektional</b> Wirkung in 2 Richtungen:		Wahrnehmung von Belohnungsanreizen + Antizipieren von Belohnungen  → <b>erhöhte Dopaminausschüttung</b>	<b>erhöhte Dopaminausschüttung</b>  → Wahrnehmung von Reizen als (be)lohnend
<b>erhöhte Dopaminkonzentration:</b> erleichtert Initiierung zielgerichteter motorischer Aktivität und reguliert deren Geschwindigkeit und Intensität	<b>verminderte Dopaminkonzentration:</b> macht zielgerichtetes Verhalten vor allem dann unwahrscheinlich, wenn 's anstrengend oder aufwendig wird						
<b>bidirektional</b> Wirkung in 2 Richtungen:							
Wahrnehmung von Belohnungsanreizen + Antizipieren von Belohnungen  → <b>erhöhte Dopaminausschüttung</b>	<b>erhöhte Dopaminausschüttung</b>  → Wahrnehmung von Reizen als (be)lohnend						

<p><b>Motive als hypothetische Kontrukte</b> zur sinnvollen Klassifikation von Zielzuständen</p>	<p>welche – verschiedenen - Zielzustände passen zu einem Motiv ?</p>
<p>Motive als <b>Affektgeneratoren</b>: latente Bereitschaft, emotional auf Reize und Ereignisse zu reagieren, die die Möglichkeit der Annäherung an eine definierbare Klasse von Zielzuständen signalisieren</p> <p><b>Annahme:</b> Menschen reagieren relativ konsistent auf Klassen von Zielzuständen</p> <p>→ <b>Vorhersagbarkeit von Verhalten</b></p>	<p>ein Mensch mit Motiv A reagiert auf Zielzustände, die zu A passen</p> <p>ein Mensch, der auf den und den Zielzustand so und so reagiert, tut dies aufgrund seines Motives und wird dann auch auf den und den Zielzustand so und so reagieren</p>

**klassisch: Erwartung-Wert-Theorien** → Selbstregulationstheorien siehe [Motivation2 – Ziele](#)

**Annahme:** Motivationstendenzen basieren auf einer rationalen „Verrechnung“ von Erwartung und Wert

**Erwartung:**

Wahrscheinlichkeit  
der Zielerreichung

← subjektive Variablen →  
nicht unbedingt bewusst repräsentiert

**Wert:**

Attraktivität  
des angestrebten Zieles  
(Lewin: Valenz)

→ **Kompromiss zwischen Erreichenswahrscheinlichkeit und Attraktivität:**

hochattraktive Ziele werden  
bei geringer Erreichenswahrscheinlichkeit  
nicht verfolgt

<p>Risikowahlmodell Atkins 1957</p>	<p>konzipiert zur Vorhersage von Wahlen zwischen unterschiedlich schwierigen Aufgaben → später generell als <b>Leistungsmotivationstheorie</b></p>				
<p><b>Annahme</b></p>	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">                 Verhaltensstärke beeinflusst von erfolgsaufsuchenden Tendenzen <math>T_e</math> misserfolgvermeidenden Tendenzen <math>T_m</math> </td> <td style="width: 10%; text-align: center; vertical-align: middle;">                 → additive Verknüpfung             </td> <td style="width: 40%; padding-left: 10px;">                 → stärkere Tendenz setzt sich im Verhalten durch             </td> </tr> </table>		Verhaltensstärke beeinflusst von erfolgsaufsuchenden Tendenzen $T_e$ misserfolgvermeidenden Tendenzen $T_m$	→ additive Verknüpfung	→ stärkere Tendenz setzt sich im Verhalten durch
Verhaltensstärke beeinflusst von erfolgsaufsuchenden Tendenzen $T_e$ misserfolgvermeidenden Tendenzen $T_m$	→ additive Verknüpfung	→ stärkere Tendenz setzt sich im Verhalten durch			
<p><b><math>RT = (Me \times Ae \times We) + (Me \times Am \times Wm)</math></b></p>					
<p>resultierende Tendenz = (Erfolgsmotiv x Anreiz des Erfolges x Erfolgswahrscheinlichkeit) + (Misserfolgsmotiv x Anreiz des Misserfolges x Misserfolgswahrscheinlichkeit)</p>					
<p><b><math>Me \times Ae \times We</math></b> Erfolgsanreiz</p>	<p>umso höher, je geringer die subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit</p>				
<p><b><math>Me \times Am \times Wm</math></b> Misserfolgsanreiz</p>	<p>umso negativer, je größer die subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit</p>				
<p>→ diese Vorhersagen haben sich selten bestätigen lassen → <b>zahlreiche Modellversionen</b></p>					
<p>Atkinson &amp; Cartwright 1964</p>	<p>momentanen Motivationstendenz + <b>Trägheitstendenz</b> aus unerledigten Tendenzen</p>				
<p>Vroom 1964</p>	<p>Handlungen sind untereinander verkettet → ihren Wert erhalten Tätigkeiten und Ziele auch dadurch, inwieweit sie der <b>Erreichung eines zukünftigen Handlungsziels dienen</b></p>				
<p>attributions- theoretischer Ansatz</p>	<p>Anreiz von Erwartung und Misserfolg sowie Erfolgserwartungen bei gegebenen Aufgaben</p>	<p><b>abhängig von Ursachenzuschreibung bei Erfolg oder Misserfolg</b></p>			
<p>Weiner 1974</p>	<p><i>stärkerer Erfolgsanreiz bzw. Misserfolgsanreiz bei internaler Ursachenzuschreibung hohe oder mangelnde Begabung</i></p>				
<p><b>Stabilität</b> der angenommenen Ursachen → Erfolgserwartungen</p>					
<p>zeitstabile Ursachenzuschreibung für Misserfolge</p>		<p>→ niedrige Erfolgserwartung</p>			
<p>zeitstabile Ursachenzuschreibung für Erfolge</p>		<p>→ hohe Erfolgserwartung</p>			