



**Universität
Zürich^{UZH}**

Allgemeine Psychologie (Motivation)

© Sarah Montibeller



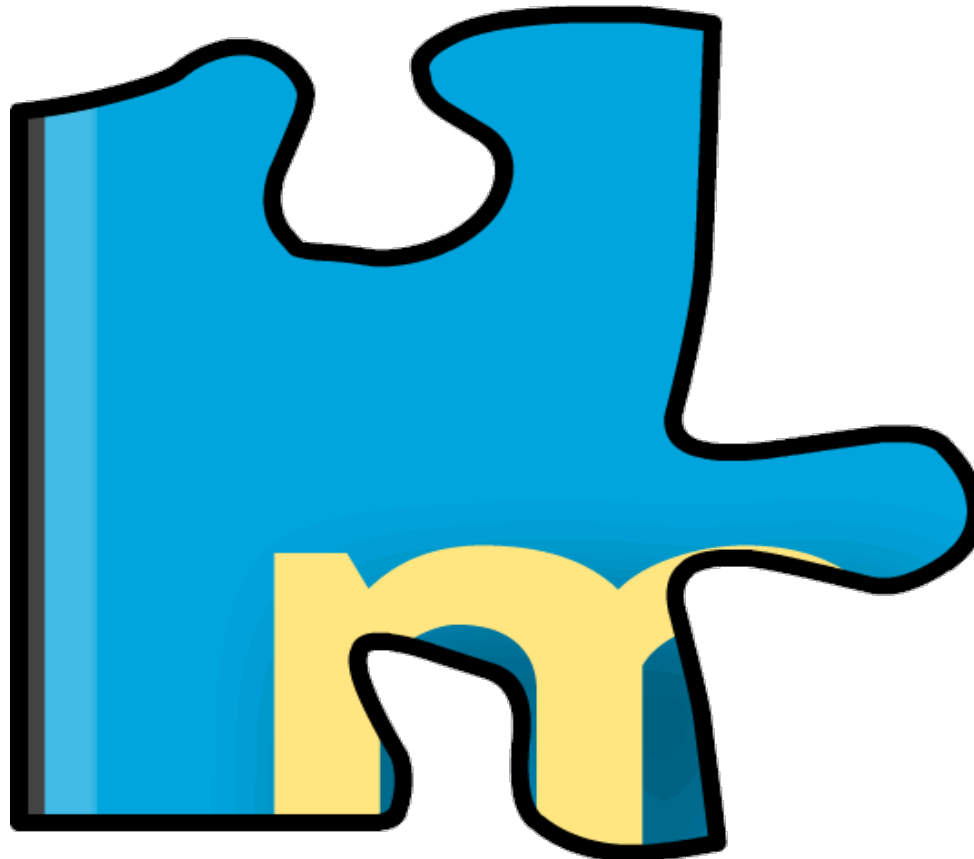
Prof. Dr. Veronika Brandstätter-Morawietz

v.brandstaetter@psychologie.uzh.ch

Foliensatz 7 zur Vorlesung im FS 2023



Annäherung und Vermeidung – Ein grundlegendes motivationales Prinzip





Überblick über Themen des Foliensatzes vom 24.04.2023

Annäherung und Vermeidung (A/V)

- ➔ – Einführung
- Annäherung und Vermeidung als
Persönlichkeitsdimensionen (Temperamente)
- Annäherung/Vermeidung beim persönlichen
Zielstreben



Definition Annäherung vs. Vermeidung

„**Approach** motivation may be defined as the energization of behavior by, or the direction of behavior **toward**, **positive stimuli** (objects, events, possibilities), whereas **avoidance** motivation may be defined as the energization of behavior by, or the direction of behavior **away from**, **negative stimuli** (objects, events, possibilities)“

(Elliot, 2008, p. 3).

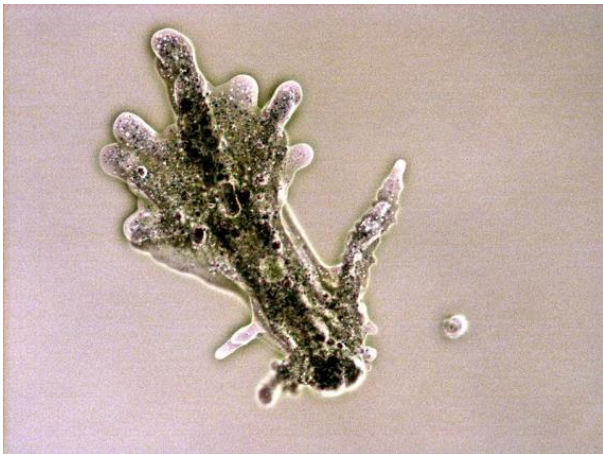


Annäherung und Vermeidung als basale Verhaltenstendenzen

« Approach-avoidance discriminations are the **primary and most elemental reaction** of organisms to environmental stimuli ... »

« ... all animate life, from the single cell amoeba upward, is equipped with at least some basic form of **approach-avoidance mechanism** that produces or regulates **movement toward** potentially **beneficial** stimuli and **away from** potentially **harmful stimuli**. » (Elliot, 2008, p. 6)

Annäherung und Vermeidung als basale Verhaltenstendenzen



http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Amoeba_proteus.jpg

Rudimentärer A/V-Mechanismus selbst bei
Einzellern (z. B. *Amoeba proteus*)

→ schwacher Lichtreiz → Bewegung zur
Lichtquelle hin

→ starker Lichtreiz → Bewegung von der
Lichtquelle weg (vgl. Schneirla, 1959).

«Wird eine Amöbe z. B. von einem Pantoffeltierchen berührt, streckt sie an der Berührungsstelle ihre Pseudopodien in Richtung *Paramecium* aus. Bei Erschütterungen aber zieht sie diese Pseudopodien ein und nimmt eine eher kugelige Gestalt an.» (<http://www.william-hogarth.de/Amoebe>)



Annäherung und Vermeidung als basale Verhaltenstendenzen



<https://www.youtube.com/watch?v=VoCaOMx6lpc>

[www.fotocommunity.de/
photos/sonnenblumenfeld](http://www.fotocommunity.de/photos/sonnenblumenfeld)



Biologische Funktion

Sichern des Überlebens und der Fortpflanzung

Annäherung: an Nahrung, potentielle Partner, Nachwuchs

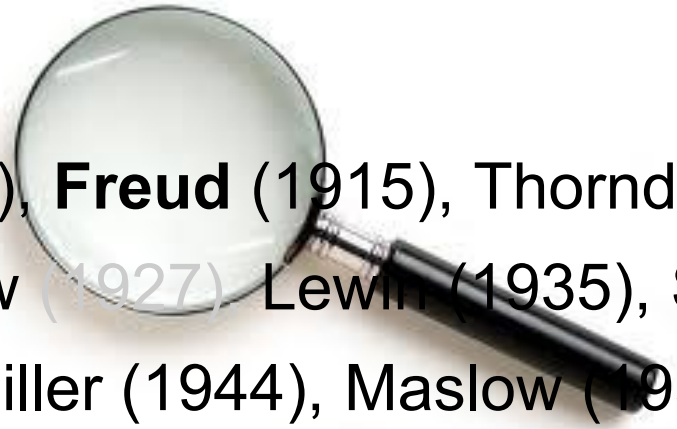


Vermeidung: von Schmerz, Gefahr, Krankheitserregern



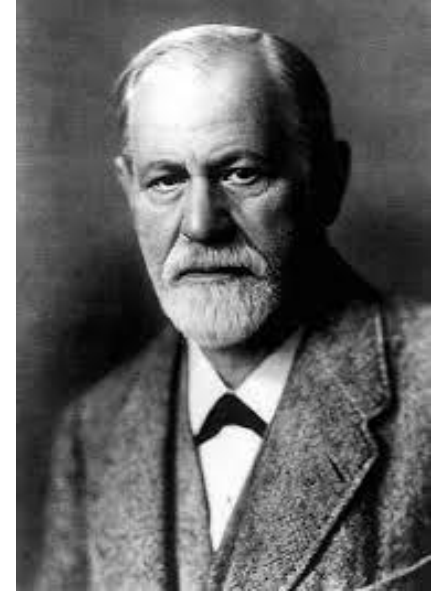
Geschichte des Konzepts von Annäherung und Vermeidung

- Demokrit (460-370 v. Chr., erste Erwähnung des hedonistischen Prinzips)
- Wundt (1887), James (1890), **Freud** (1915), Thorndike (1911), Jung (1921), Pawlow (1927), Lewin (1935), Skinner (1938, 1953), Hull (1943), Miller (1944), Maslow (1955), Cattell (1957), Atkinson, (1957), Rogers (1961), Eysenck (1967), Bowlby (1969), Gray (1971) ... Carver & Scheier (1990), Higgins et al. (1994), Elliot & Sheldon (1997)
zusammenfassend Elliot (2008)



Das Lustprinzip /1

«Es scheint, dass unsere gesamte Seelentätigkeit darauf gerichtet ist, Lust zu erwerben und Unlust zu vermeiden, dass sie automatisch durch das Lustprinzip reguliert wird.» (Freud, 1926, S. 374).



Sigmund Freud

Freud, S. (1926). *Vorlesungen zur Einführung in die Psychoanalyse* [3. Auflage]. Leipzig, Wien, Zürich: Internationaler Psychoanalytischer Verlag.



Das Lustprinzip /2

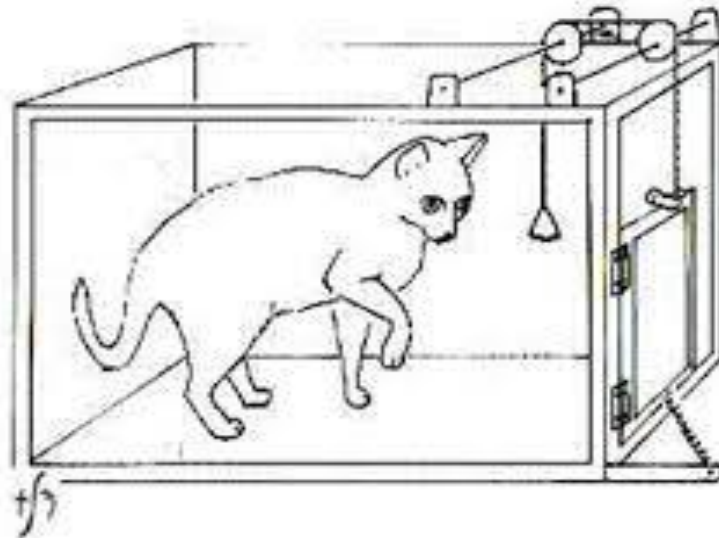
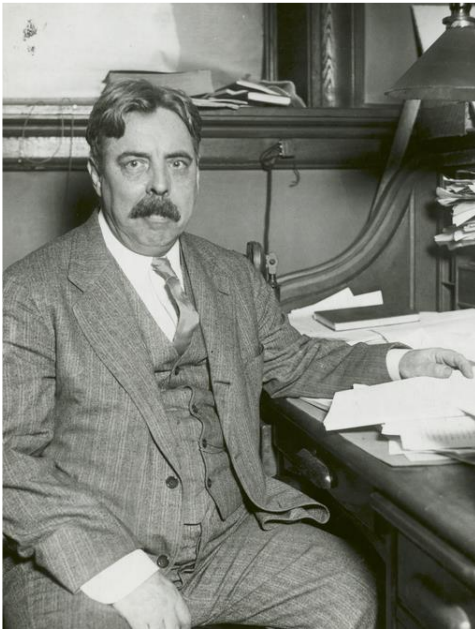
„... this **hedonic** or **pleasure principle** has dominated scholars' understanding of people's motivation. It is the **basic motivational assumption of theories across all areas of psychology**, including theories of emotion in psychobiology [...], conditioning in animal learning [...], decision making in cognitive and organizational psychology [...], consistency in social psychology [...], and achievement motivation in personality“
(Higgins, 1997, p. 1280).

Geschichte des Konzepts von Annäherung und Vermeidung

- Demokrit (460-370 v. Chr., erste Erwähnung des hedonistischen Prinzips)
- Wundt (1887), James (1890), Freud (1915), **Thorndike** (1911), Jung (1921), Pawlow (1927), Lewin (1935), Skinner (1938, 1953), Hull (1943), Miller (1944), Maslow (1955), Cattell (1957), Atkinson, (1957), Rogers (1961), Eysenck (1967), Bowlby (1969), Gray (1971) ... Carver & Scheier (1990), Higgins et al. (1994), Elliot & Sheldon (1997)
zusammenfassend Elliot (2008)



Edward L. Thorndikes Entdeckung der instrumentellen Konditionierung



Edward L. Thorndike (1874-1949)

Law of Effect

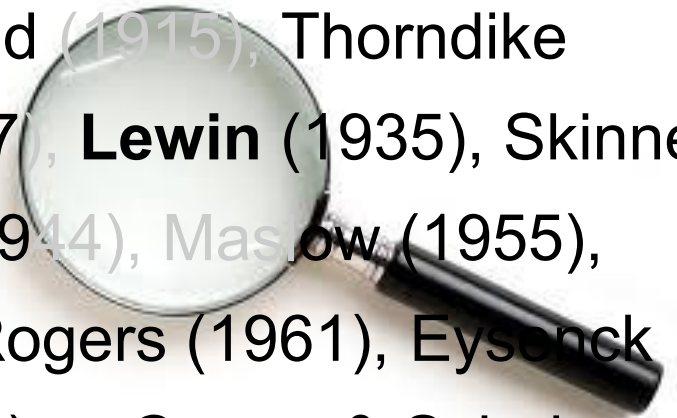
Wenn auf ein Verhalten ...

... eine **Belohnung** folgt, steigt seine Auftretenswahrscheinlichkeit.

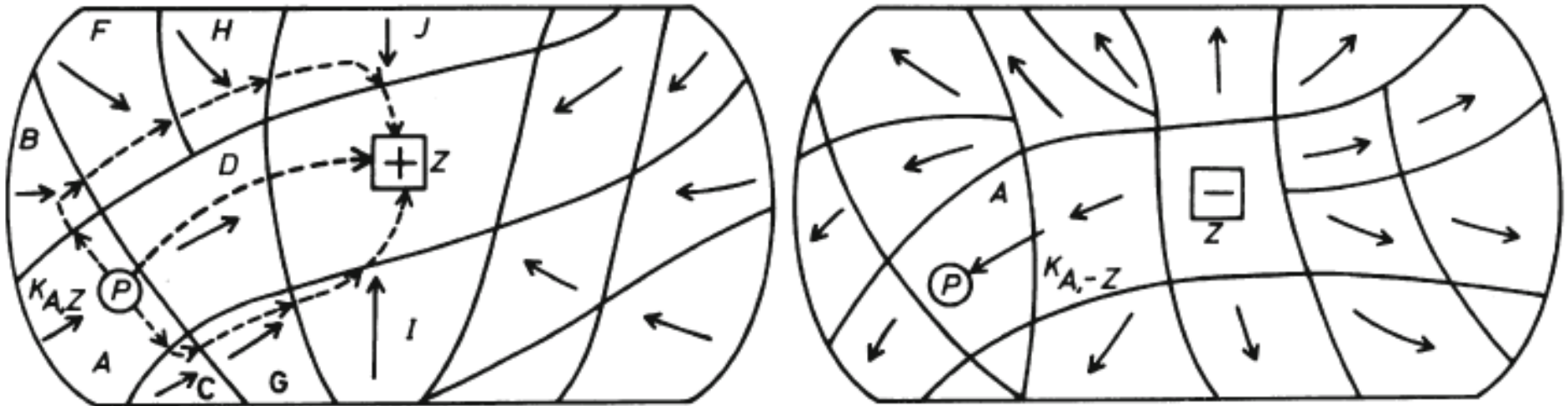
... eine **Bestrafung** folgt, sinkt seine Auftretenswahrscheinlichkeit.

Geschichte des Konzepts von Annäherung und Vermeidung

- Demokrit (460-370 v. Chr., erste Erwähnung des hedonistischen Prinzips)
- Wundt (1887), James (1890), Freud (1915), Thorndike (1911), Jung (1921), Pawlow (1927), **Lewin** (1935), Skinner (1938, 1953), Hull (1943), Miller (1944), Maslow (1955), Cattell (1957), Atkinson, (1957), Rogers (1961), Eysenck (1967), Bowlby (1969), Gray (1971) ... Carver & Scheier (1990), Higgins et al. (1994), Elliot & Sheldon (1997)
zusammenfassend Elliot (2008)

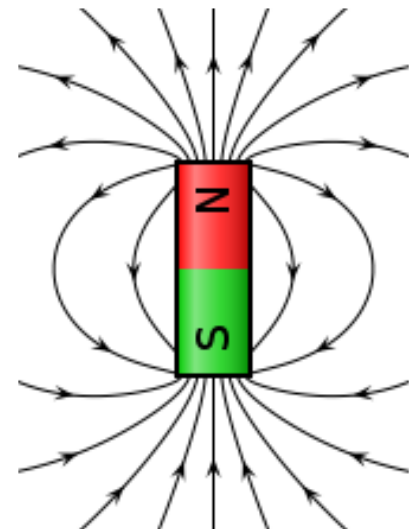


Anziehende und abstossende Kräftefelder



Quelle: Beckmann & Heckhausen, 2010, S. 111

Kräfte resultieren daraus, dass wir uns zu manchen Dingen hingezogen, von anderen abgestossen fühlen: $K_{A,Z}$ ist die Anziehungskraft die zwischen der Person und dem Zielobjekt wirkt (Aufforderungscharakter des Zielobjekts), im Fall von $K_{A,-Z}$ ist diese negativ («Abstossung»).



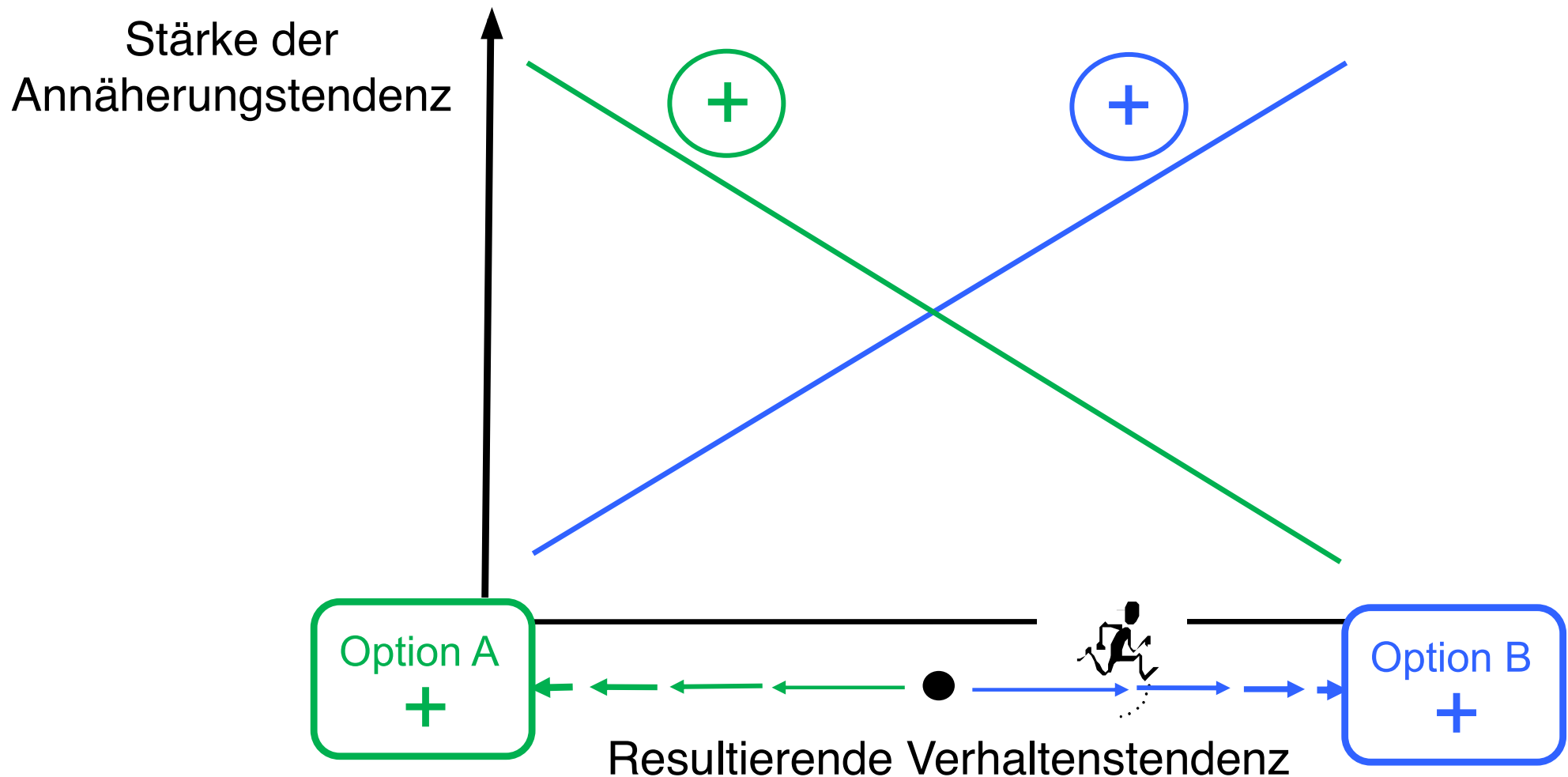


Konflikte zwischen Handlungstendenzen (Kurt Lewin)

- Zwei Verhaltenstendenzen gleicher Stärke, die sich widersprechen, sind aktiviert
- Konflikttypen durch Kombination von A-/V-Tendenzen
 - Annäherung-Annäherung (approach-approach)
 - Vermeidung-Vermeidung (avoidance-avoidance)
 - Annäherung-Vermeidung (approach-avoidance)
 - Doppelter Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt

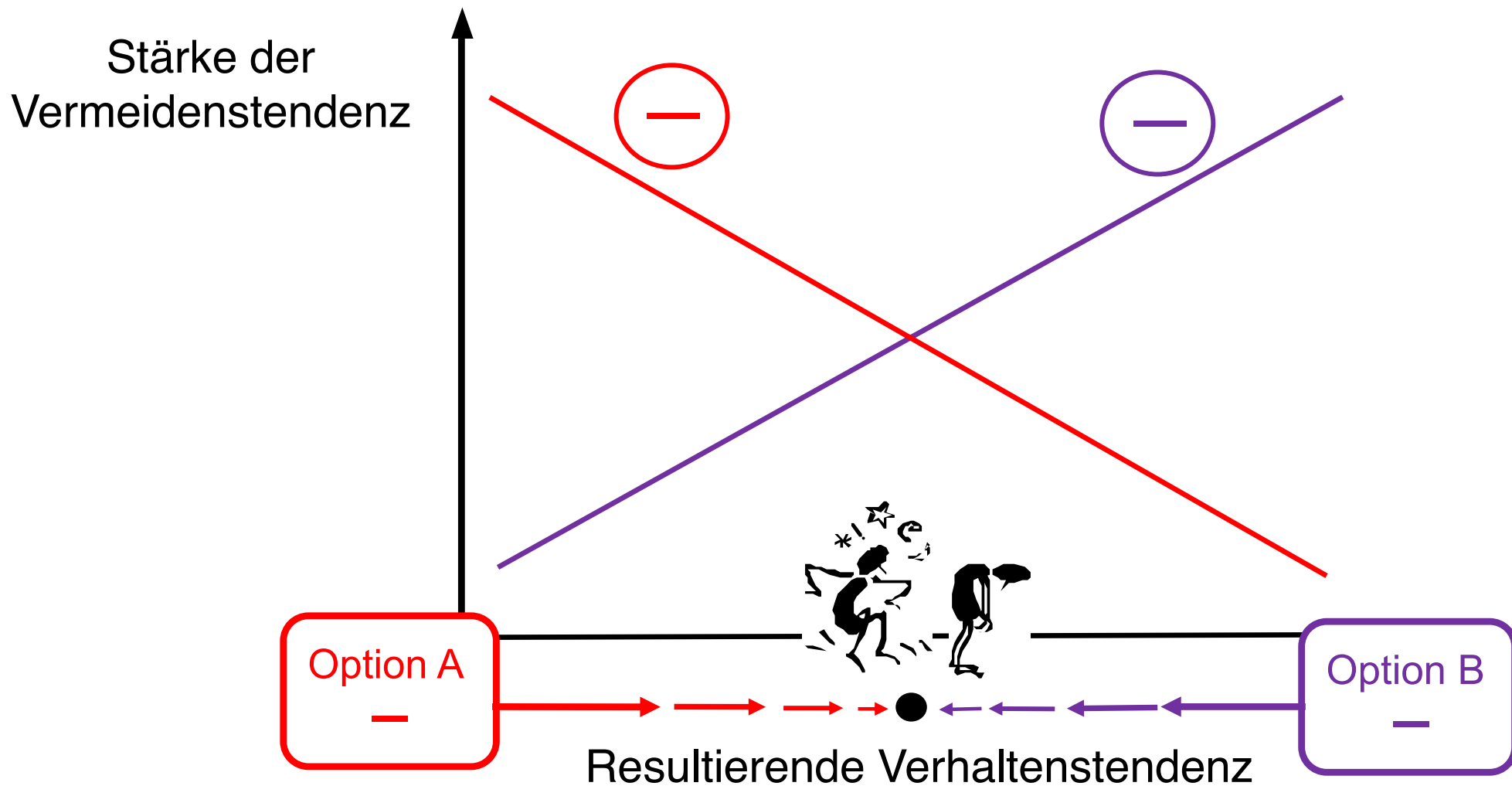
Annäherungs-Annäherungs-Konflikt

Beispiel: Zwei attraktive Stellenangebote

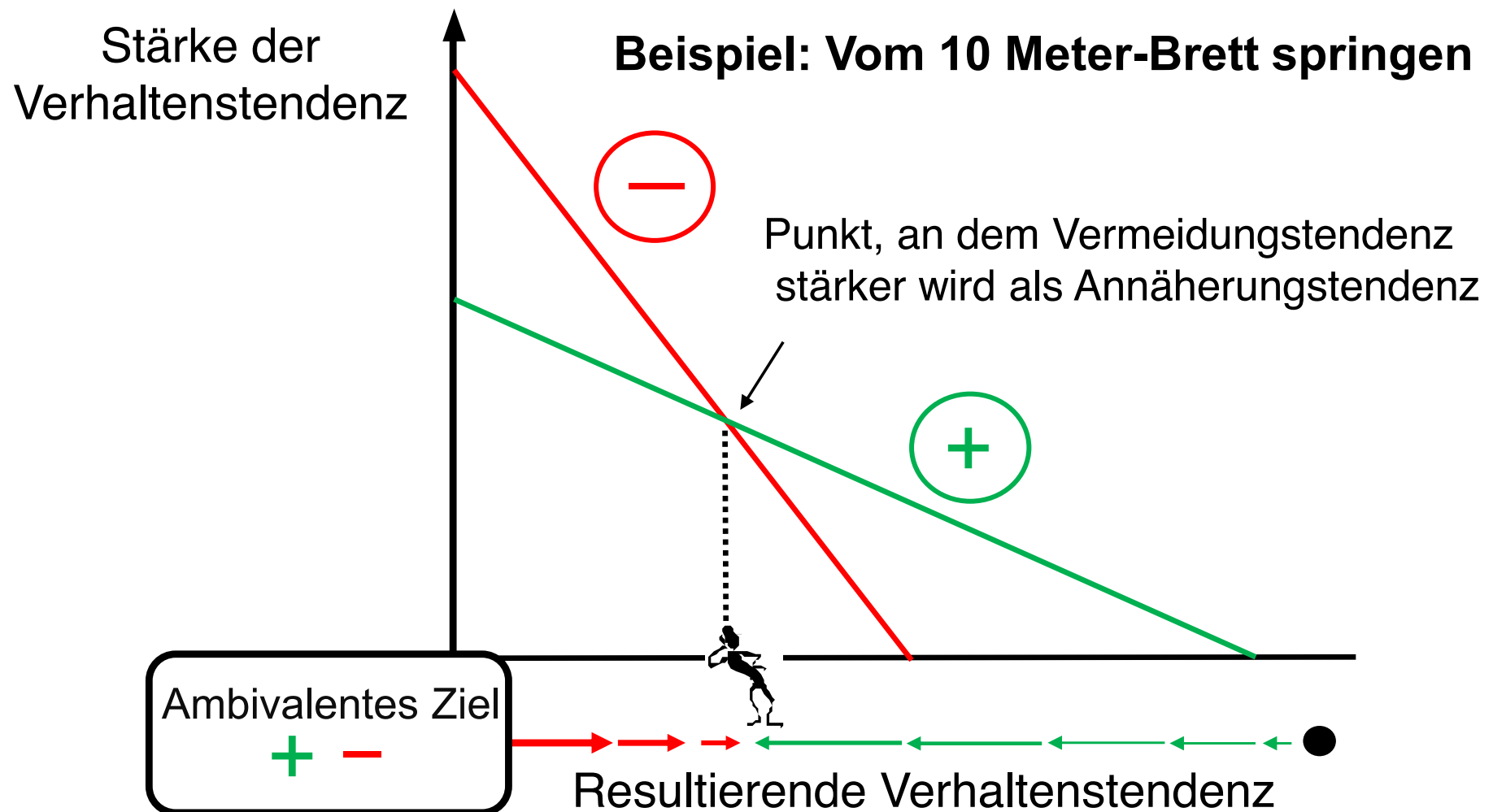


Vermeidungs-Vermeidungs-Konflikt

Beispiel: Steuerdeklaration ausfüllen vs. Wohnung putzen



Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt (Zielambivalenz)





Annäherung und Vermeidung im Motor-Prozess-Ansatz

Zwei Prozessschritte

1. Bewertung von Stimuli hinsichtlich *Positivität-Negativität*







Annäherung und Vermeidung im Motor-Prozess-Ansatz

Zwei Prozessschritte

1. Bewertung von Stimuli hinsichtlich *Positivität-Negativität*

«... research indicates that people evaluate most if not all encountered stimuli on a good or bad dimension, and that they do so immediately, and without intention or awareness» (Elliot, 2008, S. 7).



Annäherung und Vermeidung im Motor-Prozess-Ansatz

Zwei Prozessschritte

1. Bewertung von Stimuli hinsichtlich *Positivität-Negativität*

«... research indicates that people evaluate most if not all encountered stimuli on a good or bad dimension, and that they do so immediately, and without intention or awareness» (Elliot, 2008, S. 7).

2. Automatische motorische Reaktion auf den betreffenden Stimulus (Motor-Prozess-Hypothese)

- Positiver Stimulus → Annäherung
- Negativer Stimulus → Vermeidung

→ Empirischer Beleg: Studie von Chen und Bargh (1999)

Aufgabe

„The participants were told that the experiment concerned how quickly they could classify words on the computer screen as good or bad in meaning.“

LOVE

DEATH

...

Automatische Disposition:
Positives zu sich holen
Negatives wegstossen



...

Chen & Bargh (1999)



Aufgabe

„The participants were told that the experiment concerned how quickly they could classify words on the computer screen as good or bad in meaning.“

LOVE

DEATH

...

Automatische Disposition:
Positives zu sich holen
Negatives wegstossen



...

Kongruente
Instruktion:
Inkongruente
Instruktion:

Hebel zu sich ziehen

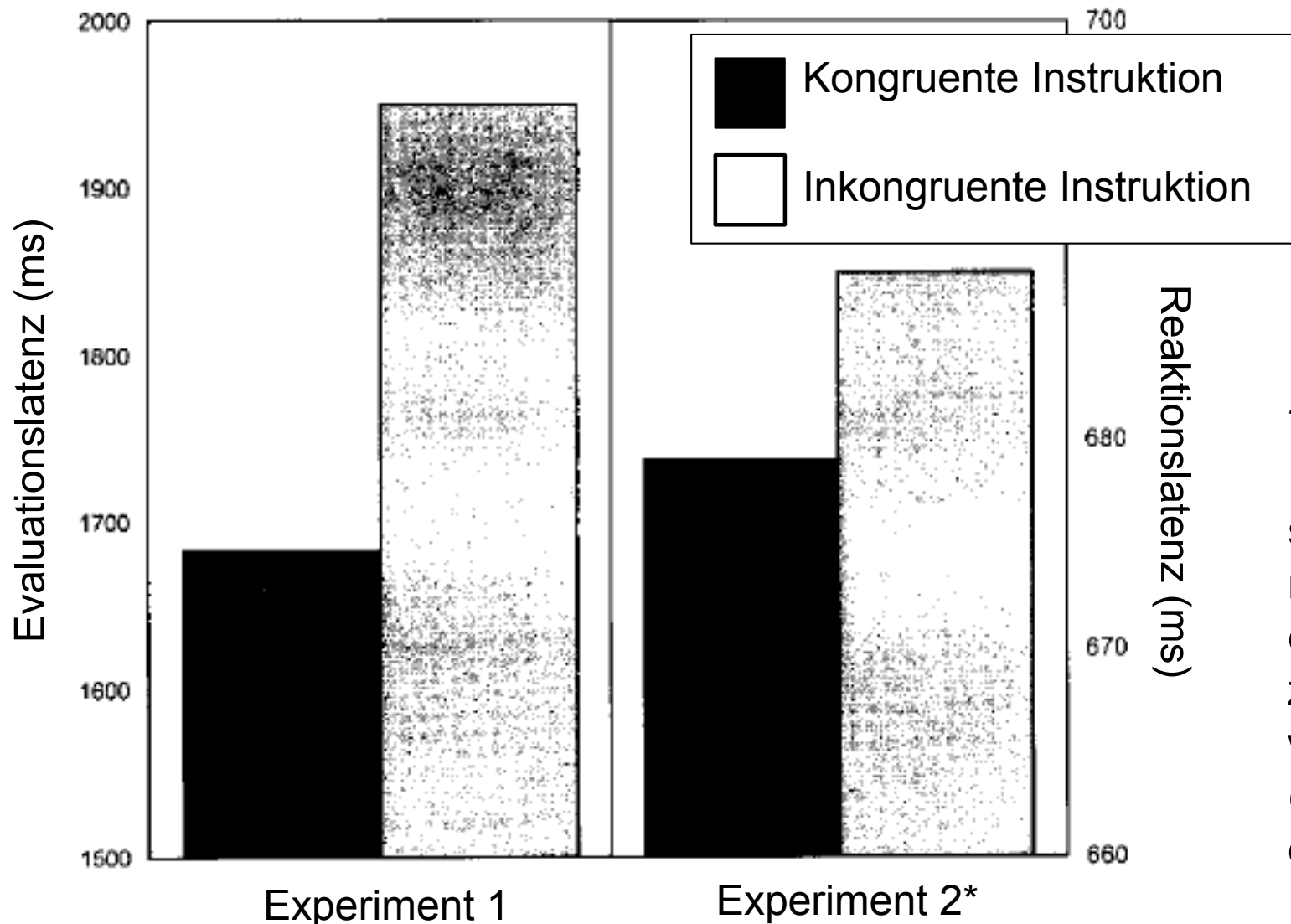
Hebel von sich
wegdrücken

Hebel von sich
wegdrücken

Hebel zu sich ziehen

Chen & Bargh (1999)

Ergebnisse Chen und Bargh (1999, S. 219)



*Instruktion ohne Evaluation nur so schnell wie möglich den Hebel entweder zu sich zu ziehen oder wegzudrücken (Wechsel nach ½ der Trials)



Überblick über Themen des Foliensatzes vom 24.04.2023

Annäherung und Vermeidung (A/V)

- Einführung
- ➔ – Annäherung und Vermeidung als
Persönlichkeitsdimensionen (Temperamente)
- Annäherung/Vermeidung beim persönlichen
Zielstreben



Neurobiologische Theorie der Annäherungs- und Vermeidungsmotivation (Gray, 1987)

Zwei von einander unabhängige Regulationssysteme:

- Behavioral Inhibition System (BIS)
 - Behavioral Activation System (BAS)
- Interindividuelle Differenzen in der Ausprägung der beiden Systeme

Annäherungs-/Vermeidungstemperamente

Specifically, our hypothesis is that the extraversion, positive emotionality, and BAS constructs all share the same basic core—a general neurobiological sensitivity to positive/desirable (i.e., reward) stimuli (present or imagined) that is accompanied by perceptual vigilance for, affective reactivity to, and a behavioral predisposition toward such stimuli. Likewise, we propose that neuroticism, negative emotionality, and BIS all share the same basic core—a general neurobiological sensitivity to negative/undesirable (i.e., punishment) stimuli (present or imagined) that is accompanied by perceptual vigilance for, affective reactivity to, and a behavioral predisposition away from such stimuli. We label these core constructs *approach temperament* and *avoidance temperament*, respectively, to highlight the fact that they represent basic forms of approach and avoidance motivation that are presumed to possess the primary characteristics of temperament discussed earlier (e.g., heritability, emergence in early childhood,

(Elliot & Thrash, 2002, p. 805)

Behavioral Activation System (BAS) vs. Behavioral Inhibition System (BIS) (Gray, 1982, 1994)

BAS	BIS
Sensibilität für Signale von Belohnung	Sensibilität für Signale von Bestrafung
starker positiver Affekt bei Konfrontation mit positiven Anreizen	starker negativer Affekt bei Konfrontation mit negativen Anreizen
Verhaltensbahnung bei Konfrontation mit positiven Anreizen	Verhaltenshemmung bei Konfrontation mit negativen Anreizen

→ BIS/BAS-Scale (Carver & White, 1994)



Beispielitems BIS/BAS

Bitte beantworten Sie bei jeder Aussage, wie sehr diese auf Sie ganz persönlich zutrifft.

- Kritik oder Beschimpfungen verletzen mich ziemlich stark. (BIS)
- Ich strenge mich besonders an, damit ich erreiche, was ich möchte. (BAS-Drive)
- Wenn ich eine Gelegenheit für etwas sehe, das ich mag, bin ich sofort voller Spannung. (BAS-Reward Responsiveness)
- Ich bin immer bereit, etwas Neues zu versuchen, wenn ich denke, dass es Spaß machen wird. (BAS-Fun seeking)
- Ich habe Angst, Fehler zu machen. (BIS)
- Wenn mir erfreuliche Dinge passieren, berührt mich das stark. (BAS-Reward Responsiveness)

Ergebnis Studie Elliot & Thrash (2002, S. 808)

Study 1: Factor Loadings

Variable	Factor	
	Avoidance Temperament	Approach Temperament
	Varimax	Varimax
Extraversion	−.23	.85
Neuroticism	.86	−.28
Positive emotionality	−.26	.84
Negative emotionality	.92	−.11
BAS	.08	.81
BIS	.80	−.02

Note. Primary factor loadings are in boldface. BAS = behavioral activation system; BIS = behavioral inhibition system.



Überblick über Themen des Foliensatzes vom 24.04.2023

Annäherung und Vermeidung (A/V)

- Einführung
- Annäherung und Vermeidung als
Persönlichkeitsdimensionen (Temperamente)
- – Annäherung/Vermeidung beim persönlichen
Zielstreben



Persönliche Ziele (Emmons, 1986; Little, 1986)

«personally meaningful objectives that individuals pursue in their daily lives» (Elliott & Friedman, 2007, S. 99)

“The goal is the essence of all that we think of when we think of what it means to be human. It is to have purpose that directs how we think and act” (Moskowitz & Grant, 2009, S. 1).

“The self is partly made up of the person’s goals.” (Carver & Scheier, 2005, S. 528).



Ergebnis der Umfrage in VL 1 FS 22

movo.ch

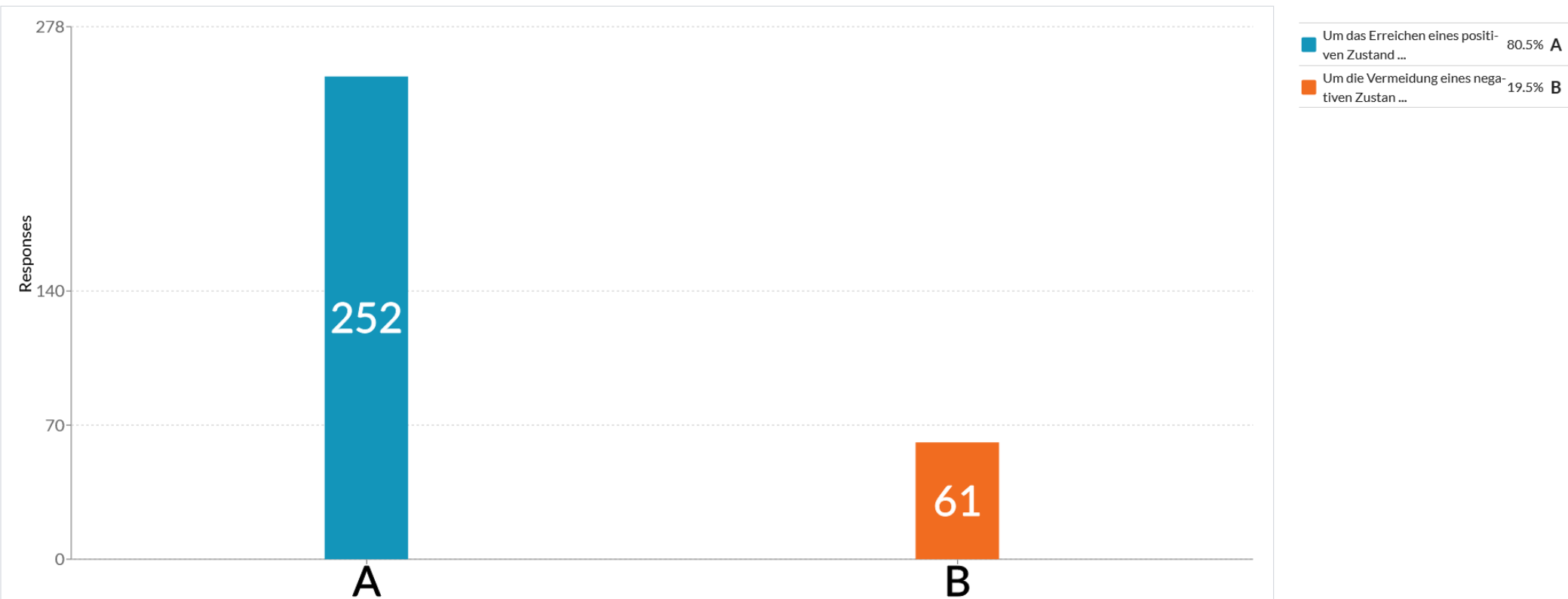
Notieren Sie eine für Sie bedeutsame Aktivität, die Sie in den letzten Tagen ausgeführt haben.

	Ging es bei Ihrer Aktivität um das Erreichen eines positiven Zustands oder um die Vermeidung eines negativen Zustands?	N	%	(Single)
1:	Um das Erreichen eines positiven Zustands	221	83	<div><div></div></div>
2:	Um die Vermeidung eines negativen Zustands	46	17	<div><div></div></div>



Ergebnis der Umfrage im FS 23

Ging es bei Ihrer Aktivität um das Erreichen eines positiven Zustands oder um die Vermeidung eines negativen Zustands?





Beispielitems für Annäherung/Vermeidung aus dem Achievement Goal Questionnaire (AGQ) (Elliot & Sheldon, 1997)

- Try new and challenging situations
- Fulfill my potential
- Impress others with my accomplishments
- Get good grades
- Perform well in my work
- Learn new things
- Complete assignments on time
- ...
- Avoid procrastination
- Avoid wasting time
- Avoid getting bad grades
- Avoid feeling insecure about my work
- Not be late for my appointments
- Avoid doing poorly in school
- ...



Prozesse bei Verfolgung von Annäherungszielen

- Aufmerksamkeit auf positiven Handlungsergebnissen
- Sensibilisierung für Fortschritte bei der Zielverfolgung und für Gelegenheiten und Chancen, Ziel vorantreiben zu können
- aktive Suche nach Gelegenheiten zur Realisierung des Ziels
- höhere wahrgenommene Selbstbestimmtheit



Prozesse bei Verfolgung von Vermeidungszielen

- Aufmerksamkeit auf negativen Handlungsergebnissen
- Verharren in einer passiven “Hab-Acht-Stellung”, um Risiken rechtzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren
- Innere Anspannung, Gefühle von Bedrohung und Angst
- Zielstreben wird als unangenehm erlebt



Korrelate von Vermeidungszielen

Die Verfolgung von Vermeidungs- vs. Annäherungszielen...

- schlechteres subjektives Befinden (Elliot, Sheldon & Church, 1997)
- mehr körperliche Beschwerden (Elliot & Sheldon, 1998)
- geringerer Selbstwert und geringere subjektive Kompetenz (Elliot & Sheldon, 1997)
- Intrusive, negative Kognitionen (Elliott & Church, 1997; Elliot & McGregor, 1999)
- geringere intrinsische Motivation (Elliot & Sheldon, 1998; Hennecke, 2018)
- geringere Persistenz (Coats, Janoff-Bulman & Alpert, 1996)
- ungünstigere Lernstrategien (Elliot & Church, 1997)
- schlechtere Studienleistungen (Elliot, McGregor & Gable, 1999)
- geringere Partnerschaftszufriedenheit (Impett et al., 2005)
- negativere Kommunikation in Partnerschaften (Kuster et al., 2017)



Vermeidungsmotivation und soziale Wahrnehmung

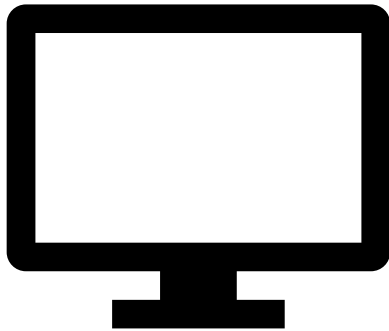
(Nikitin & Freund, 2015)

- 78 erwachsene Probanden und Probandinnen
- Aufgabe: Freudige bzw. ärgerliche Gesichter in unterschiedlicher Qualität als positiv bzw. negativ klassifizieren
 - Stimuli: Lifespan Database of Adult Emotional Facial Stimuli (FACES) <https://faces.mpdl.mpg.de/imeji/collection/IXTdg721TwZwyZ8e?q=>
- Unabhängige Variablen:
 - Soziale Annäherungs- bzw. Vermeidungsmotivation
 - Freudige und ärgerliche Gesichter
- Abhängige Variable:
 - Falsche Klassifikationen (z.B. ärgerliches Gesicht als positiv eingeschätzt)

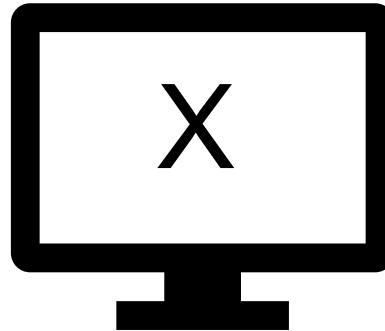
Ablauf der Studie von Nikitin & Freund (2015)

T1: Fragebogen zu sozialer Annäherungs- und Vermeidungsmotivation mittels Multi Motive Grid (MMG)

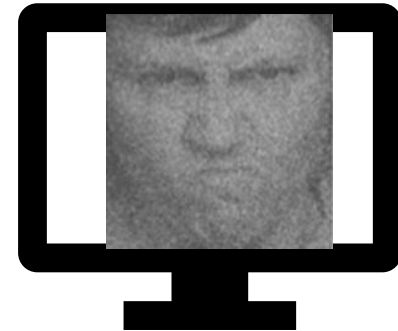
T2:



100 ms



1000 ms



Keine Zeitvorgabe:
Per Tastendruck als positiv
oder negativ einstufen



Hauptergebnisse von Nikitin & Freund (2015)

- Hohe (vs. geringe) Ausprägung in **Vermeidung**: **uneindeutige** Gesichtsausdrücke werden signifikant häufiger als **negativ** eingestuft
- **Annäherungsmotivation**: **kein Zusammenhang** mit der Einschätzung von Gesichtsausdrücken



Beachte: Moderator Alter

Im höheren Alter können Vermeidungsziele funktional
sein (Ebner & Freund, 2009)

Wenn im Alter Verluste gegenüber Gewinnen zunehmen,
ist die Vermeidung von negativen Entwicklungsverläufen
im Fokus und unterstützt die Aufrechterhaltung der
Motivation (Anpassung der Zielsetzungen).



Lektüre zu den Themen des Foliensatzes

Brandstätter, V., Schüler, J., Puca, R. & Lozo, L. (2018).
Motivation und Emotion. Berlin: Springer (Kapitel 7).



**Universität
Zürich^{UZH}**

Allgemeine Psychologie (Motivation)

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**