



Universität
Zürich^{UZH}

Allgemeine Psychologie (Motivation)

© Sarah Montibeller



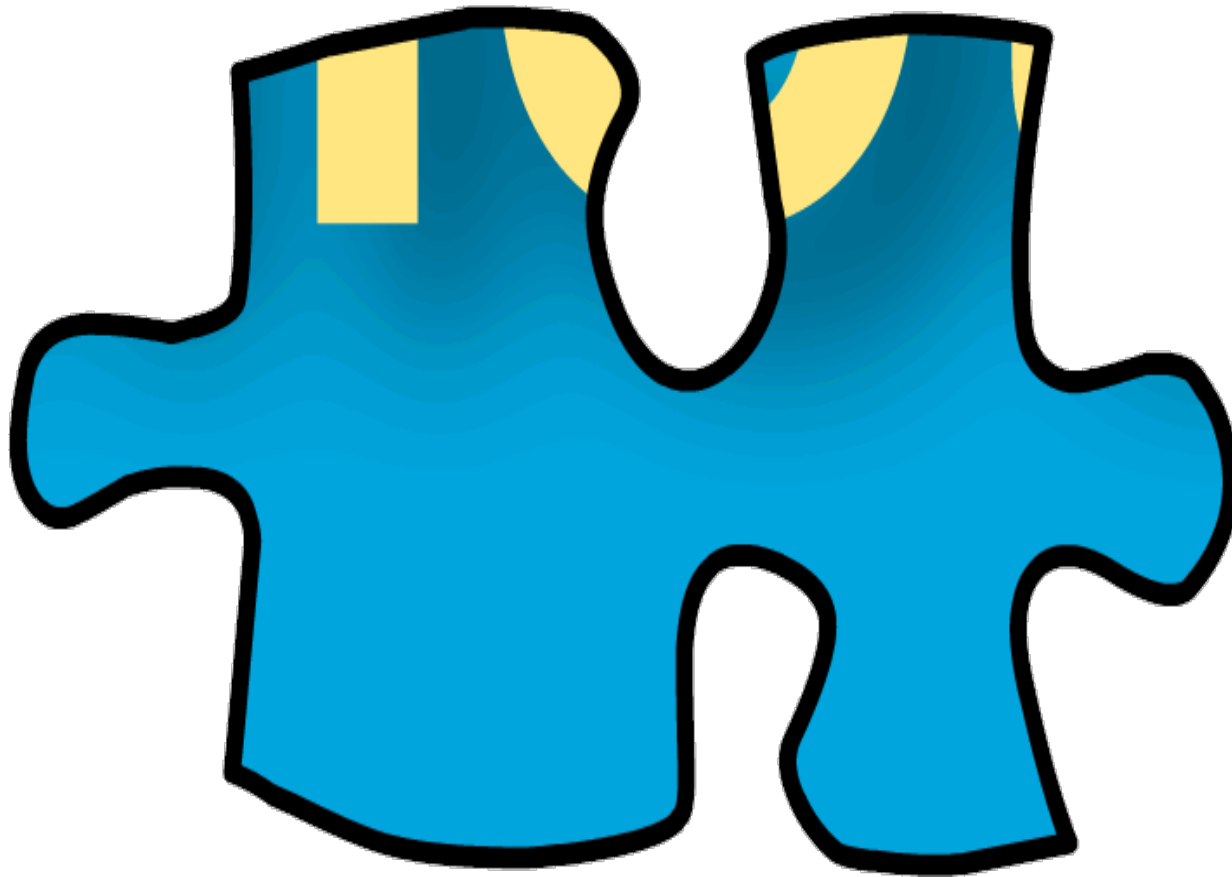
Prof. Dr. Veronika Brandstätter-Morawietz

v.brandstaetter@psychologie.uzh.ch

Foliensatz 5 zur Vorlesung im FS 2023



Machtmotivation



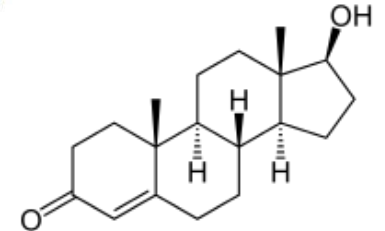
Überblick über Themen des Foliensatzes

Vorlesung vom 03.04.2023

Machtmotivation



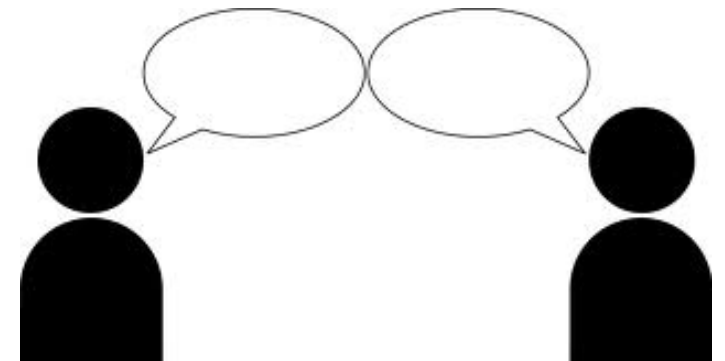
- Funktion und Phänomen
- Definition und Korrelate des Machtmotivs
 - Verhalten
 - Kognitive Prozesse
 - Physiologische Prozesse
- Angewandte Aspekte der Machtmotivation: Motivkonstellationen



Think, Pair, Share – Was assoziieren mit dem Begriff “Macht”?

Machen Sie sich individuell ein paar Notizen dazu.

Tauschen Sie sich dann mit Ihrem Sitznachbarn / Ihrer Sitznachbarin dazu aus.





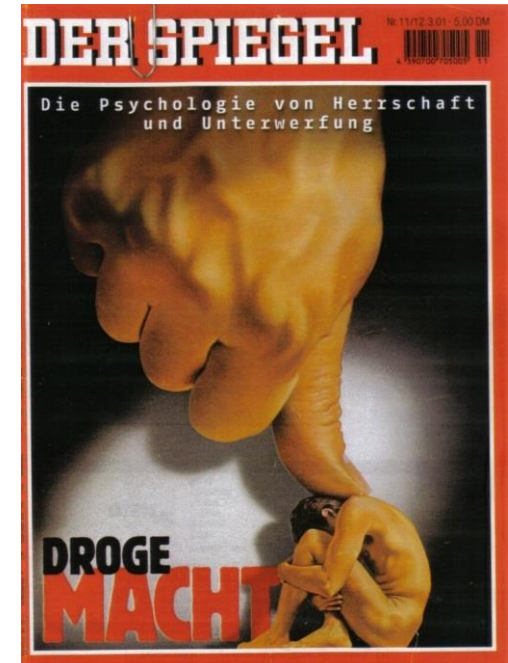
Assoziationen zu Macht

- Etwas zu wissen, etwas zu können
- Einfluss haben und dadurch Verantwortung haben
- Kontrolle, eigenen Willen durchsetzen
- Überlegenheit, man bestimmt die Regeln für andere
- Körperliche Überlegenheit
- Autonomie

Macht ...



www.geo.de



<http://wot.motortrend.com>



Dominanzstrukturen und Hierarchien: Ein universelles Phänomen



www.geo.de





Machthandeln als evolutionäres Erbe

- Macht = Dominanz über andere / Unterwerfung anderer
 - Zugang zu Ressourcen
 - Attraktivität für Geschlechtspartner
- Hierarchie in sozialer Gruppe
 - Reglementiert Verteilung von Ressourcen
 - Macht eine Gruppe/Gesellschaft handlungsfähig
- Herausbildung von Gruppenstrukturen durch Verhalten
 - Komplementäre Verhaltensmuster für Dominanz und Submission
 - Experiment von Tiedens & Fragale (2003)

Definitionen von Macht /1



Max Weber (1864-1920)

« Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen **auch gegen Widerstreben** durchzusetzen, gleichviel **worauf diese Chance besteht** »

(Weber, 1921, zit. nach Schmalt & Heckhausen, 2010, S. 212).

Quelle: www.maxweberstiftung.de/forschung/max-weber-in-der-welt.html

Definitionen von Macht /2



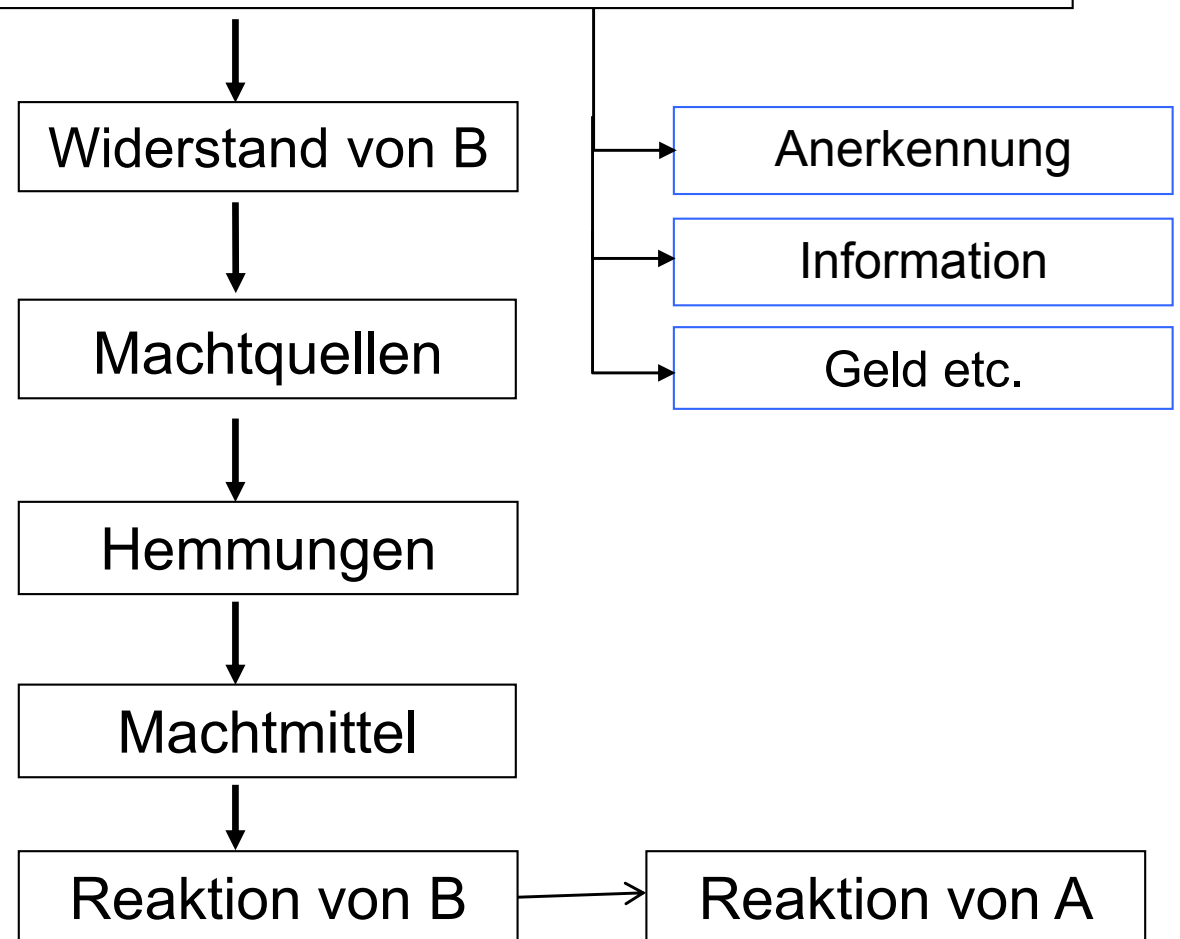
Heinz Heckhausen (1926-1988)

« Von Macht ist demnach offenbar immer dann zu sprechen, wenn es darum geht, dass jemand in der Lage ist, einen anderen zu veranlassen, etwas zu tun, **was er sonst nicht tun würde** » (Heckhausen, 1989, S. 361).

Bildquelle: <http://lehrbuch3.herokuapp.com/projects/motivation-und-handeln/containers/herausgeber-4>

Ein deskriptives Modell des Machthandelns

Machtmotivation bei A = Bedürfniszustand, den B befriedigen kann



(Nach Kipnis, 1974)

Ein deskriptives Modell des Machthandelns

Machtmotivation bei A = Bedürfniszustand, den B befriedigen kann

↓
Widerstand von B

**Machtquellen zielen auf
die Bedürfnisbasis von B**

↓
Machtquellen

↓
Hemmungen

↓
Machtmittel

↓
Reaktion von B

→
Reaktion von A

(Nach Kipnis, 1974)

Machtquellen /1 (nach French & Raven, 1959)

- Belohnungsmacht



A belohnt erwünschtes Verhalten von B

- Bestrafungsmacht



A bestraft unerwünschtes Verhalten von B

- Legitimierte Macht



B ist überzeugt, dass A autorisiert ist, die Einhaltung von Normen zu überwachen und entsprechend zu sanktionieren

B identifiziert sich mit A

Machtquellen /2 (nach French & Raven, 1959)

- Vorbildmacht



- Expertenmacht



B betrachtet A als Experten

- Informationsmacht



A verfügt über Information, die andere nicht haben



“Macht korrumpiert, oft schon der Weg zur Macht, fast immer ihr unbeschränkter Besitz”

(Sebastian Haffner, 2003)

Negative Machtkonzeption

Begriff der Macht hat negativen
Beigeschmack (Zwang, Unterdrückung,
Gewalt, ungerechtfertigte Herrschaft)

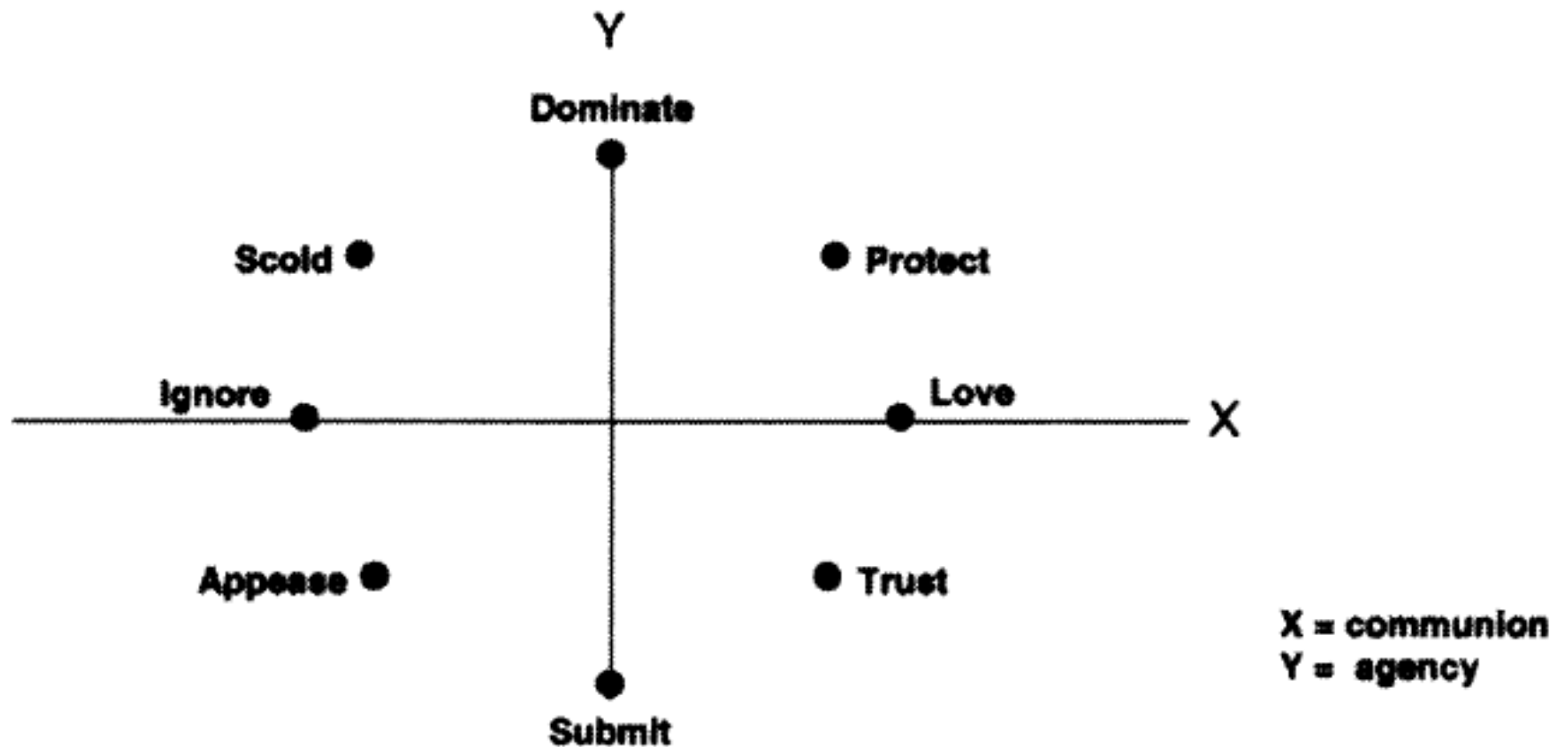
Sozialpsychologische Forschung zu
psychologischen Konsequenzen von Macht:

- Vermehrte Beeinflussungsversuche
- Abwertung und Geringschätzung anderer
- Stereotype Wahrnehmung

(Kipnis, 1976; Keltner & Robinson, 1997; nach Schmalt & Heckhausen, 2006)



Dimension interpersonellen Verhaltens: Dominanz und Submission



(Horowitz et al., 2006; S. 71)



Nonverbale Verhaltensmuster, die Dominanz signalisieren

- Berührung anderer Personen in formellen Interaktionen (z. B. Schulterklopfen, Händeschütteln)
- Ausladende Körperhaltung
- Mimik (z. B. Augenbrauen hochziehen, Lächeln)
- Gestikulieren
- Sprechdauer («length is strength»)

Verhaltensmuster



Donald Trump's Best Handshakes

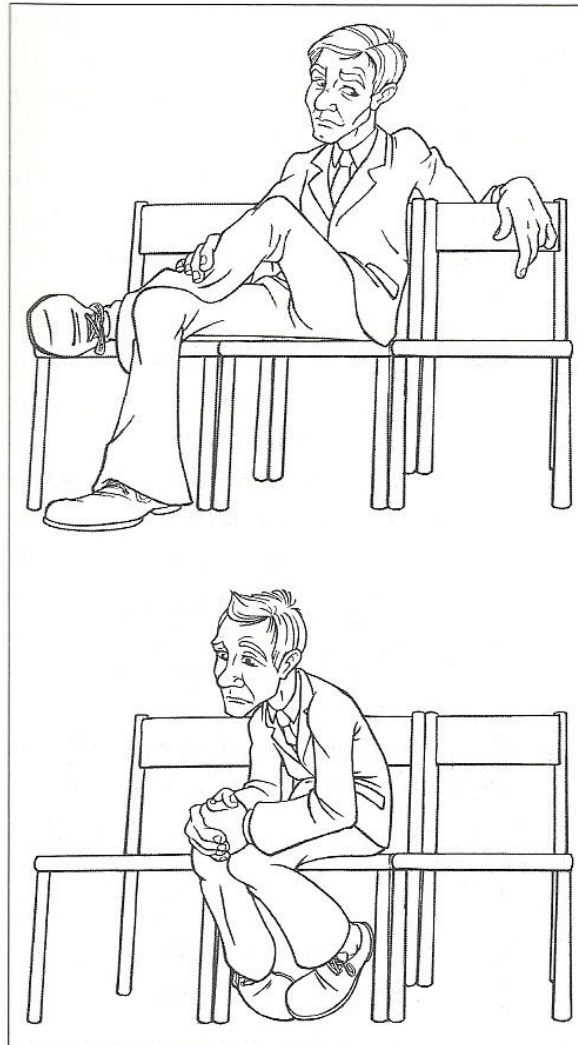
576.835 Aufrufe

2,1 TSD. 206 TEILEN

<https://www.youtube.com/watch?v=ekz-WVsRGS0>

Studie zu Verhaltensmuster: Komplementarität oder Mimikry in der sozialen Interaktion? (Tiedens & Fragale, 2003)

(aus Schmalt & Langens, 2009, S. 221)



«postural
expansion»

«postural
constriction»



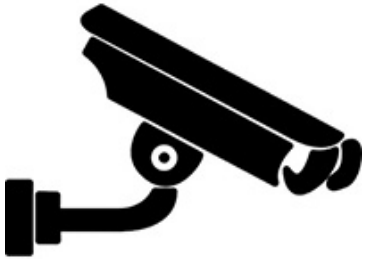
Studie zu Komplementarität (vs. Mimikry) in der sozialen Interaktion (Tiedens & Fragale, 2003)

Vp trifft im Labor auf Verbündeten des VL zu einer gemeinsamen Aufgabe (Bildbeschreibung).

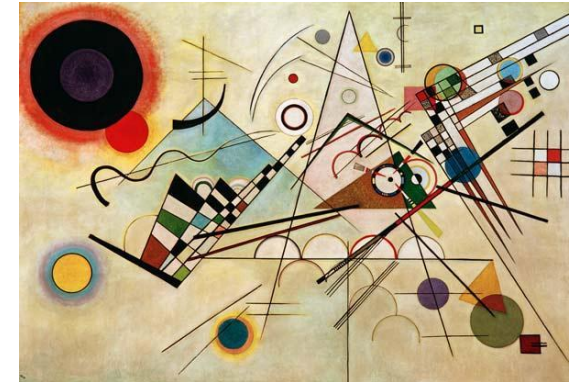
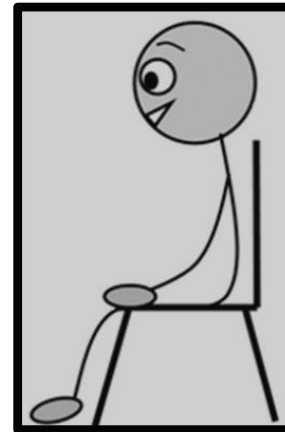
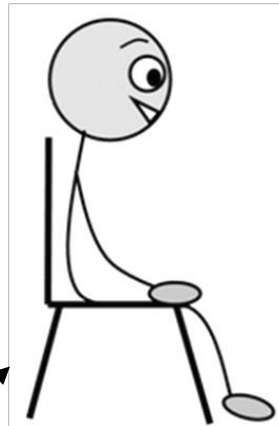
Experiment 1:

- UV: Sitzhaltung des Verbündeten
- AV: Sitzhaltung der Vp, subjektiver Eindruck vom Verbündeten (Liking, Comfort)

Versuchsaufbau



Beschreiben abwechselnd
je 3 Kandinsky-Bilder



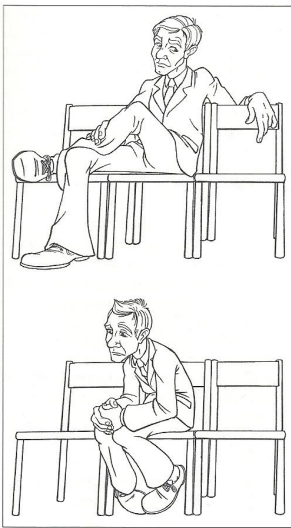
Verbündete(r) der Versuchsleitung
Nahm expansive vs. konstringierte Haltung ein

Kodierung der Körperhaltung der Versuchsperson
Befragung: Komfortgefühl, Mögen des Gegenübers

Instruktionen für Verbündete

In the expansion condition, the confederates draped their left arm over the back of the empty chair that was on their left side and they crossed their right leg such that the right ankle rested on the left thigh and the right knee protruded out to the right beyond the edge of the chair they sat in. In the constricted position, the confederates sat with their legs together and their hands in their lap and they slouched slightly. In the neutral condition, the confederates sat straight up with their legs slightly parted and their arms resting on the armrests of their chair. The confederates adopted the required position when the picture description task began and held it throughout the task. The confederates were obviously aware of the conditions, but they were not aware of the hypotheses.

(aus Schmitt & Langens, 2009, S. 221)





Kodierung

Posture Coding

The videotapes were coded to measure the postural expansion versus constriction of the participants. Coders measured the amount of space that the participant filled by holding a ruler up on the screen and counting the inches from the farthest out points of the body. They took the first posture measure once the confederate started the picture description task and stopped the tape every minute and measured the posture at each of these stopping points. The length of the videos varied, depending on how long the participant spoke, thus the number of measures for a participant ranged from 7 to 16.



Ergebnisse zu Komplementaritätsprinzip in der sozialen Interaktion (Tiedens & Fragale, 2003)

- Vp verändern ihre ursprüngliche Sitzposition komplementär zu der des Verbündeten.
- Dominanz des Verbündeten führt zu submissivem Verhalten bei Vp und umgekehrt.



Ergebnisse Experiment 1: Subjektiver Eindruck

Table 1

Mean Impression Ratings (and Standard Deviations) as a Function of Confederates' and Participants' Postures in Experiment 1

Relationship impressions and participant's posture	Confederate's posture		
	Expanded	Neutral	Constricted
Liking			
Participant expanding	4.17 (1.20)	4.50 (1.48)	4.44 (1.08)
Cell size	9	6	16
Neither expanding nor constricting	4.62 (.74)	3.70 (2.20)	4.50 (0.85)
Cell size	12	5	14
Participant constricting	5.17 (1.30)	4.50 (0.71)	3.65 (1.08)
Cell size	15	6	10
Comfort			
Participant expanding	4.27 (1.50)	4.99 (1.71)	5.07 (0.91)
Cell size	9	6	16
Neither expanding nor constricting	4.70 (0.97)	4.73 (2.71)	5.45 (0.96)
Cell size	12	5	14
Participant constricting	5.00 (1.24)	4.35 (0.78)	3.98 (0.94)
Cell size	15	6	10

Ergebnisse Experiment 2: Kausaler Beleg des Effekts auf subjektiven Eindruck

- Auch Sitzhaltung der Versuchsperson wurde verändert (Coverstory: Zwecks Erfassung physiologischer Masse)

Table 2

Mean Impression Ratings (and Standard Deviations) as a Function of Confederates' and Participants' Postures in Experiment 2

Relationship impressions and participant's posture	Confederate's posture	
	Expanded	Constricted
Liking		
Participant expanded	4.06 (1.08)	4.37 (0.72)
Cell size	20	16
Participant constricted	4.64 (0.97)	4.10 (0.70)
Cell size	19	19
Comfort		
Participant expanded	4.46 (0.98)	5.01 (0.66)
Cell size	20	16
Participant constricted	5.08 (0.95)	4.63 (1.09)
Cell size	19	19

Obama und Merkel ...



<http://www.nzz.ch/bildstrecken/bildstrecken-international/bildstrecke/g7-gipfel-im-bayrischen-elmau-1.18557868#image2>

Merkel und Obama ...



Positive Machtkonzeption

- Legitimierte Macht
- Autorität
- Anerkannte Führung
- Erziehung
- Unterstützung



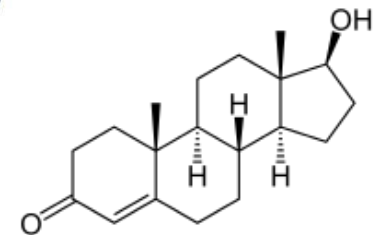
(nach Schmalt & Heckhausen, 2006)

Überblick über Themen des Foliensatzes

Vorlesung vom 03.04.2023

Machtmotivation

- Funktion und Phänomen
- ➔ • Definition und Korrelate des Machtmotivs
 - Verhalten
 - Kognitive Prozesse
 - Physiologische Prozesse
- Angewandte Aspekte der Machtmotivation: Motivkonstellationen



Definition des Machtmotivs /1

“Individuals high in power motivation have a capacity to **derive pleasure from having physical, mental, or emotional impact on other individuals** or groups of individuals“

(Schultheiss, 2008, p. 606)





Ein Beispiel ...

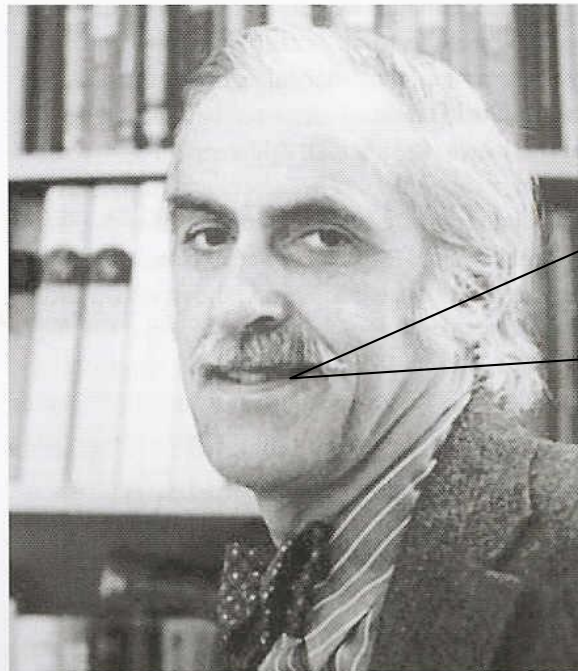
SZ, 14. November 2018, 18:28 Uhr

Personalien im Weißen Haus

Von Christian Zschke, New York

US-Präsident Donald Trump vermisst die Tage des Wahlkampfs. Vor den Kongresswahlen trat er fast täglich in großen Hallen oder in Flugzeughangars auf, und immer jubelte ihm die Menge zu. In jenen Tagen fühlte sich der Präsident in seinem Element, er liebt die Bestätigung und die Bewunderung. Nun aber hat ihn der Alltag zurück. Dass die Demokraten die Mehrheit im Repräsentantenhaus gewonnen haben, nagt viel mehr an ihm, als er es zugibt, verlautet aus seinem Umfeld. Außerdem ist er sauer darüber, welch ein PR-Desaster es war, dass er am Wochenende bei seinem Besuch in Paris eine Veranstaltung zum Gedenken an das Ende des Ersten Weltkriegs vor hundert Jahren wegen schlechten Wetters sausen ließ. Deshalb hat Trump jetzt das Gefühl, er müsse etwas tun.

Definition des Machtmotivs /3



David McClelland (1917-1998)

« Bedürfnis, sich in erster Linie **stark zu fühlen** und danach erst als Bedürfnis machtvoll zu handeln. Andere zu beeinflussen, ist **nur eine von mehreren Möglichkeiten**, das Bedürfnis, sich stark zu fühlen, zu befriedigen » (McClelland 1975, S. 77)



Motivationspsychologische Definition des Machthandelns

- Eine motivbezogene Handlungsklasse wird an einer spezifischen Klasse von Anreizen festgemacht.
- Dem Machtmotiv liegt das Streben nach **Gefühlen der Stärke** zugrunde (affektiver Anreiz).
- Nicht die tatsächliche Macht, sondern das *Gefühl der Macht und Stärke* sind der Kern des Machtmotivs!
- „Different actions, same effect: a feeling of power“
(McClelland, 1975, S. 12) → **sehr heterogene**

Verhaltensweisen

Entwicklungsstadien des Machtstrebens (McClelland, 1975)

Objekte der Macht	Quellen der Macht	
	Andere	Selbst
Selbst	<i>Stadium I</i> Unterstützung erfahren	<i>Stadium II</i> Autonomie, Selbstdisziplin
Andere	<i>Stadium IV</i> Pflichterfüllung	<i>Stadium III</i> Selbstbehauptung

Entwicklungsstadien des Machtstrebens

Stadium I



„Es stärkt mich“



Stadium II



„Ich stärke, kontrolliere,
leite mich selbst“



<http://woi.motortrend.com>

Entwicklungsstadien des Machtstrebens

Stadium III



„Ich habe Einfluss auf andere“



Stadium IV



„Es drängt mich zur
Pflichterfüllung“





Kodierungskategorien für Macht *(nach Winter, 1994)*

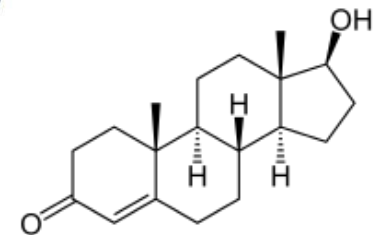
- *Pow1.* Dominante Handlungen, die auf andere Personen zielen
- *Pow2.* Kontrolle oder Steuerung anderer
- *Pow3.* Andere beeinflussen, überreden, überzeugen, jemandem etwas beweisen
- *Pow4.* Ungefragt Hilfe, Rat, Unterstützung geben
- *Pow5.* Andere beeindrucken, Beschäftigung mit eigenem Ruf, Ruhm, Prestige
- *Pow6.* Intendierte Auslösung starker emotionaler Reaktionen bei anderen

Überblick über Themen des Foliensatzes

Vorlesung vom 03.04.2023

Machtmotivation

- Funktion und Phänomen
- Definition und Korrelate des Machtmotivs
 - Verhalten
 - Kognitive Prozesse
 - Physiologische Prozesse
- Angewandte Aspekte der Machtmotivation:
Motivkonstellationen





Verhaltenskorrelate des Machtmotivs /1

Hoch vs. niedrig machtmotivierte Personen ...

- sind engagierte Diskussionsteilnehmende
- haben Vorliebe für Besitz prestigeträchtiger Objekte

«It seems clear that the power motive leads people to collect whatever symbols of prestige are appropriate for the position they occupy in life» (McClelland, 1985, S. 284).



Verhaltenskorrelate des Machtmotivs /1

Hoch vs. niedrig machtmotivierte Personen ...

- sind engagierte Diskussionsteilnehmende
- haben Vorliebe für Besitz prestigeträchtiger Objekte
- haben häufiger höhere Positionen und Ämter in Vereinen
- haben Vorliebe für Wettkampfsportarten („Person zu Person“)
- konsumieren mehr Alkohol
- lesen mehr Sport- und Erotikmagazine
- haben häufiger wechselnde Geschlechtspartner/innen
- setzen sich für andere ein



Zwei Formen des Machtstrebens nach McClelland

Die heterogenen Ausdrucksformen des Machtmotivs lassen sich ordnen:

- **Personalisierte Machtorientierung (*p power*)** = Machtausübung ungehemmt, eigennützig auf Stärkung der eigenen Position ausgerichtet
- **Sozialisierte Machtorientierung (*s power*)** = Impulskontrolle, prosoziale Machtausübung



Verhaltenskorrelate des Machtmotivs /2

Choose It or Lose It: The Implicit Power Motive in Children and Their Resource Control Behavior

Carolyn Raihala and Dirk Kranz
University of Trier

The implicit power motive in children is an underresearched topic in motivational psychology. In an effort to help close that knowledge gap, we related the **implicit power motive to social dominance behavior** (controlling resources) as an important behavioral correlate. Preschool-aged children's implicit power motive was measured via the picture story exercise. In subsequent dyadic interactions, the children had to negotiate and compete for the more attractive option of 2 possible roles in an interactive game. Children with a high implicit power motive occupied the attractive resource more frequently—but less often when their partner's implicit power motive was strong as well. These results are important for advancing theory on the implicit power motive in children.

(Raihala & Kranz, 2019)

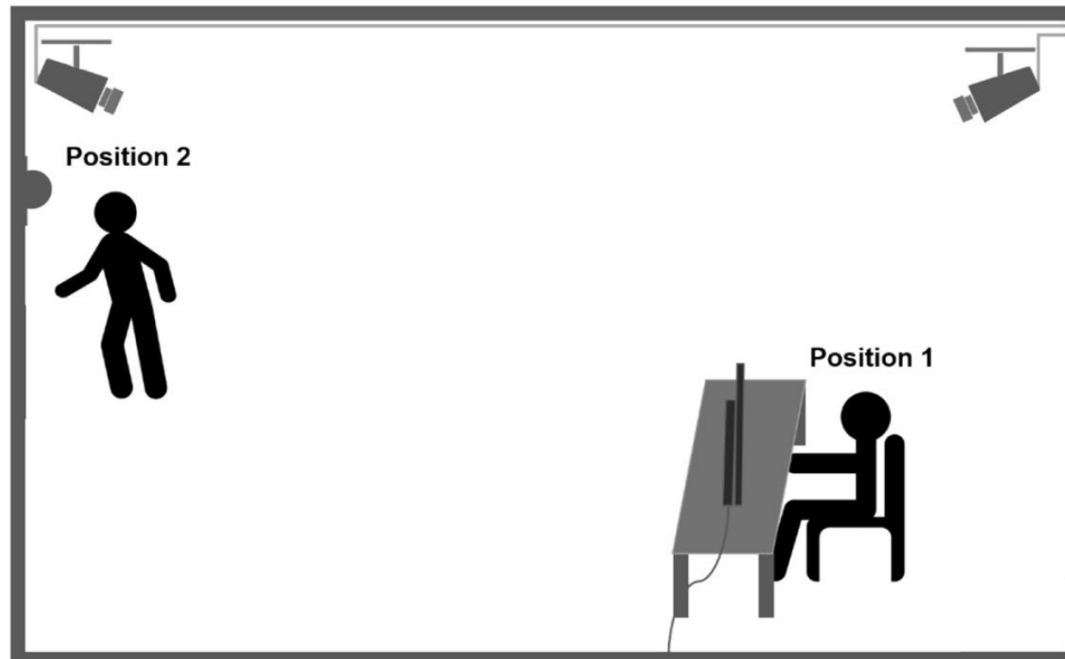




Verhaltenskorrelate des Machtmotivs /3

Abstract

We examined the relationship between the implicit power motive (nPow) and the frequency of verbal persuasion behavior (VPB) in dyads of children, while they negotiated a task assignment over a period of 6 min. Sixty-six German children (32 female) aged between 6 and 8 years ($M = 7.12$, $SD = 0.42$) participated. First, we assessed children's implicit power motive by a 6-image Picture Story Exercise (PSE) and had the parents rate their children's shyness via the Children's Behavior Questionnaire (CBQ). In a dyadic situation approximately 4 months later, children high in nPow used VPB more frequently, regardless of whether the second child was also high in nPow or not. Additionally, shy children showed less VPB. The implications of these results for implicit motive theory and behavioral research in children are discussed.



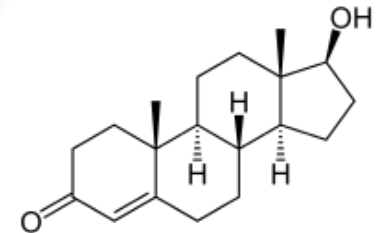
Spengler, Hofer & Buch (2020)

Überblick über Themen des Foliensatzes

Vorlesung vom 03.04.2023

Machtmotivation

- Funktion und Phänomen
- Definition und Korrelate des Machtmotivs
 - Verhalten
 - Kognitive Prozesse
 - Physiologische Prozesse
- Angewandte Aspekte der Machtmotivation: Motivkonstellationen





Kognitive Korrelate des Machtmotivs

Hoch vs. niedrig machtmotivierte Personen ...

- erinnern vor allem machththematische biographische Episoden
- erinnern machththematische Textinhalte besser
- erkennen bildlich dargebotene machththematische Inhalte schneller
- wenden sich von sozialen Stimuli ab, die Dominanz signalisieren (ärgerlicher Gesichtsausdruck)

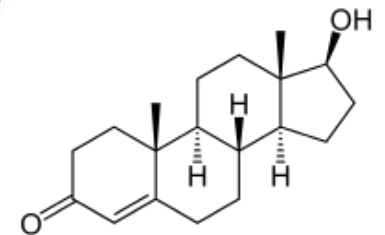
(zuf. Busch, 2018; Winter, 1988; Schultheiss, 2008; Fodor, 2010)

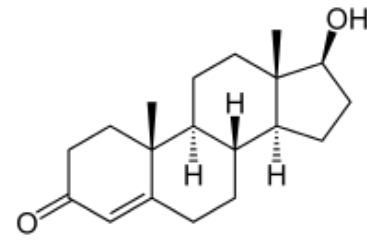
Überblick über Themen des Foliensatzes

Vorlesung vom 03.04.2023

Machtmotivation

- Funktion und Phänomen
- Definition und Korrelate des Machtmotivs
 - Verhalten
 - Kognitive Prozesse
 - Physiologische Prozesse
- Angewandte Aspekte der Machtmotivation: Motivkonstellationen

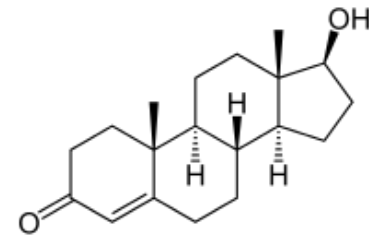




Physiologische Korrelate des Machtmotivs

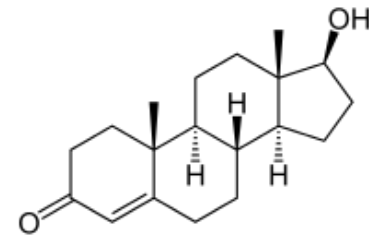
Untersucht wurden

- Endokrinologische Faktoren
- Aktivierung des sympathischen Nervensystems



Machtmotivation und endokrinologische Korrelate

- Testosteronspiegel korreliert mit dominantem Verhalten und Aggression
- Bei Männern Testosteronanstieg bei Sieg bzw. Testosteronabfall bei Niederlage in einer sozialen Wettbewerbssituation

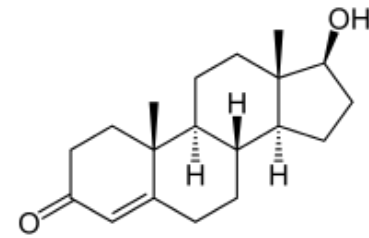


Versuchsplan Studie Schultheiss et al. (1999): Testosteronausschüttung nach machththematischem Ereignis in Abhängigkeit vom Machtmotiv

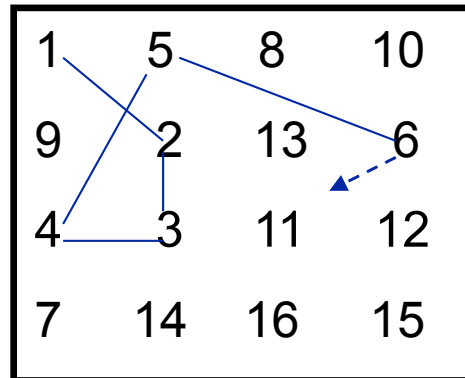
Exp. Bed.	p Macht niedrig		p Macht hoch	
	s Macht niedrig	s Macht hoch	s Macht niedrig	s Macht hoch
Sieg				
Niederlage				

p Macht: personalisierte Macht

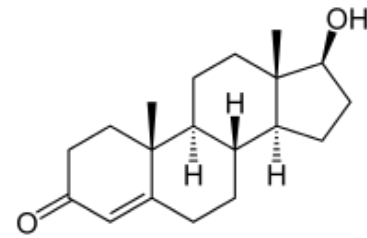
s Macht: sozialisierte Macht



UV: Wettbewerbssituation



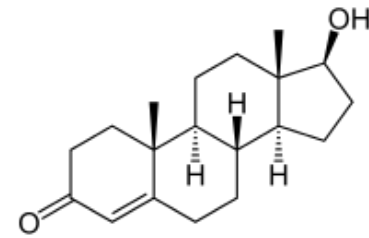
- Verstreute Ziffern sollen mit einander verbunden werden.
- Zwei Vpn arbeiten im Wettbewerb, wer zuerst fertig ist bei einem Durchgang, ruft „Fertig!“, und der andere muss aufhören.
- 10 Durchgänge; Ziffern-Blätter so arrangiert, dass in einer Dyade eine Person 8 mal gewann, die andere Person nur 2 mal.



Messung von p und s power

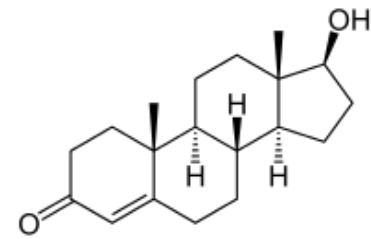
Fantasiegeschichten (PSE) zu 6 Bildern kodiert nach:

- “concern for increasing dominance over others in assertive ways” (p Power)
- “use of power to give unsolicited help, advice, or protection” (s Power)

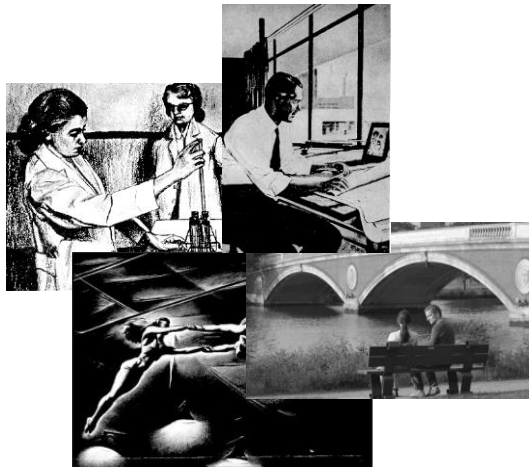


Testosteronausschüttung nach machtthematischem Ereignis in Abhängigkeit vom Machtmotiv (Schultheiss et al., 1999)

Exp. Bed.	p Macht niedrig		p Macht hoch	
	s Macht niedrig	s Macht hoch	s Macht niedrig	s Macht hoch
Sieg	#	#	#	#
Niederlage	#	#	#	#

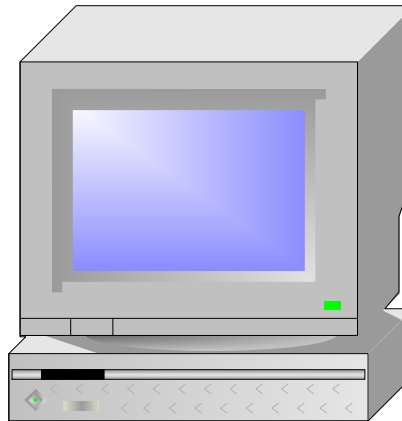


Machtmotiv und Testosteron (Schultheiss et al., 2004)



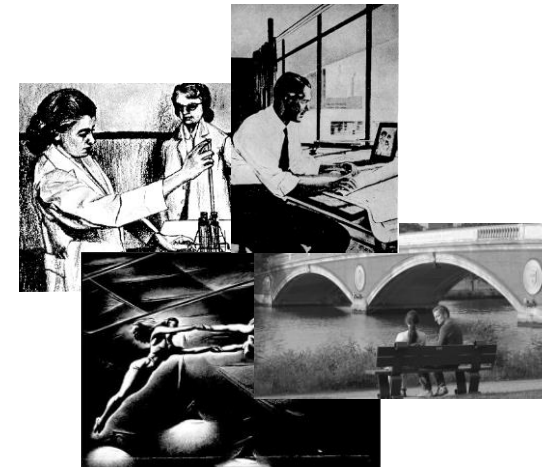
Speichel-
probe
(Progesteron,
Testosteron)

PSE

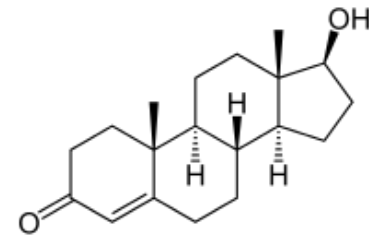


30 min Filmausschnitt

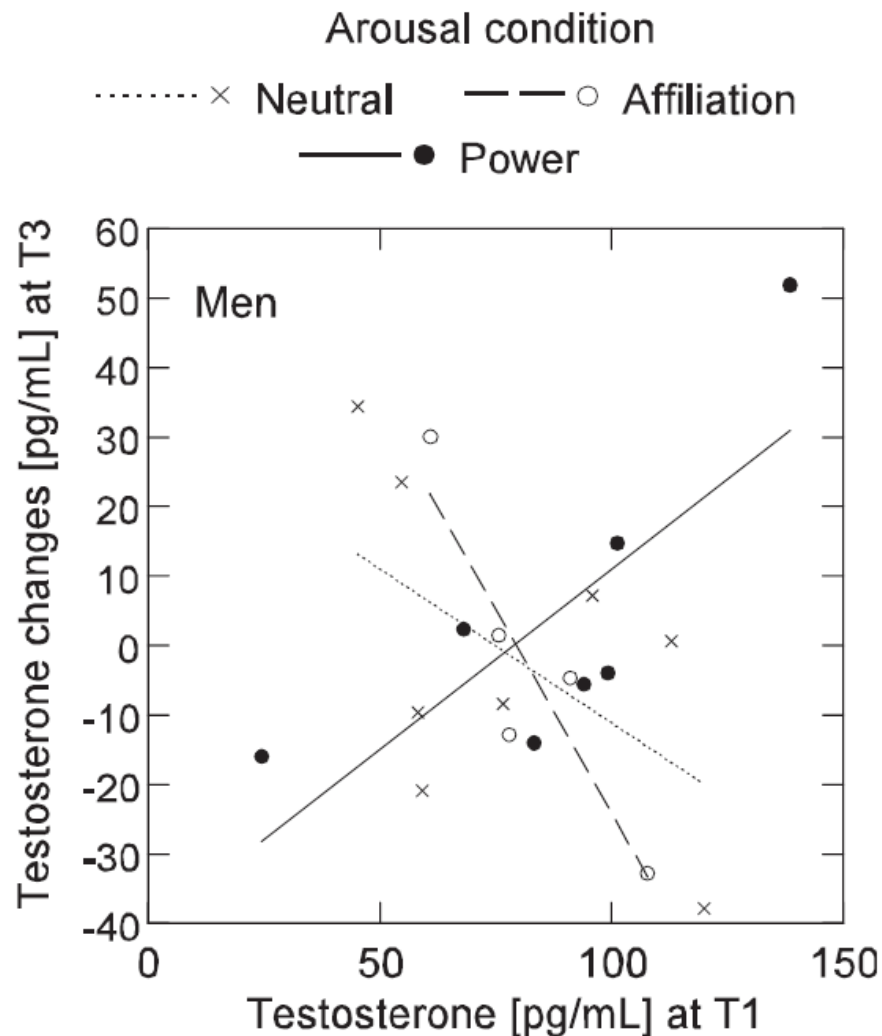
- Bridges of Madison County (Anschluss)
- Godfather, Teil II (Macht)
- Amazonas (Kontrollgr.)



t



Testosteronausschüttung nach motiv- thematischer Anregung (Schultheiss et al., 2004, S. 597)

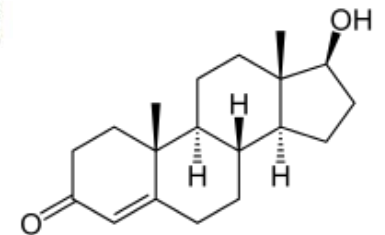


Überblick über Themen des Foliensatzes

Vorlesung vom 17.04. und 24.04.2023

Machtmotivation

- Funktion und Phänomen
- Definition und Korrelate des Machtmotivs
 - Verhalten
 - Kognitive Prozesse
 - Physiologische Prozesse



- Angewandte Aspekte der Machtmotivation:
Motivkonstellationen



Welche Motivkonstellation (Leistung, Anschluss, Macht) ist für den Erfolg einer Führungskraft in einem hierarchisch organisierten Wirtschaftsunternehmen günstig?

Rufen Sie

<https://app.klicker.uzh.ch/join/2qv8rt>
auf!

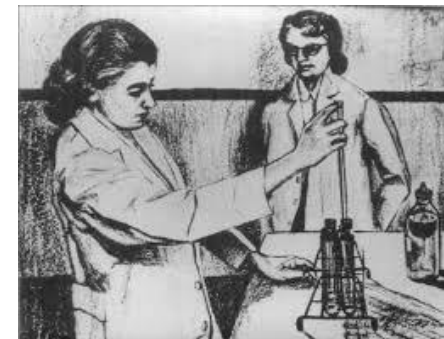


Machtmotiv und Führung

„A strong need for power is relevant to managerial role requirements involving the use of power and influence. Managers in large organizations must exercise power to influence subordinates, peers, and superiors. People who are low in need for power usually lack the desire and assertiveness necessary to organize and direct group activities, to negotiate favorable agreements, to lobby for necessary resources, ... and to impose necessary discipline. A person who finds such behavior difficult and emotionally disturbing or who believes it is wrong to exercise power over others is unlikely to satisfy the role requirements of a managerial job“.

Führungsmotivmuster und Führungserfolg (McClelland & Boyatzis, 1982)

- 237 technische und nicht-technische Führungskräfte der American Telephone and Telegraph Company (AT&T)
- Beim Eintritt in die Firma TAT zur Erfassung des n Ach, n Aff, n Power und Selbstkontrolle
- Motivkonstellation (sog. Führungsmotivmuster): moderates bis starkes Machtmotiv, schwaches Anschlussmotiv und hohe Selbstkontrolle (Impulskontrolle)
- nach 8 und 16 Jahren Erfassung der erreichten Führungsebene



Hierarchieebene in Abhängigkeit vom Führungsmotivmuster (LMP) nach 8 Jahren für *nicht-technische* Führungskräfte nach McClelland & Boyatzis (1982, S. 739)

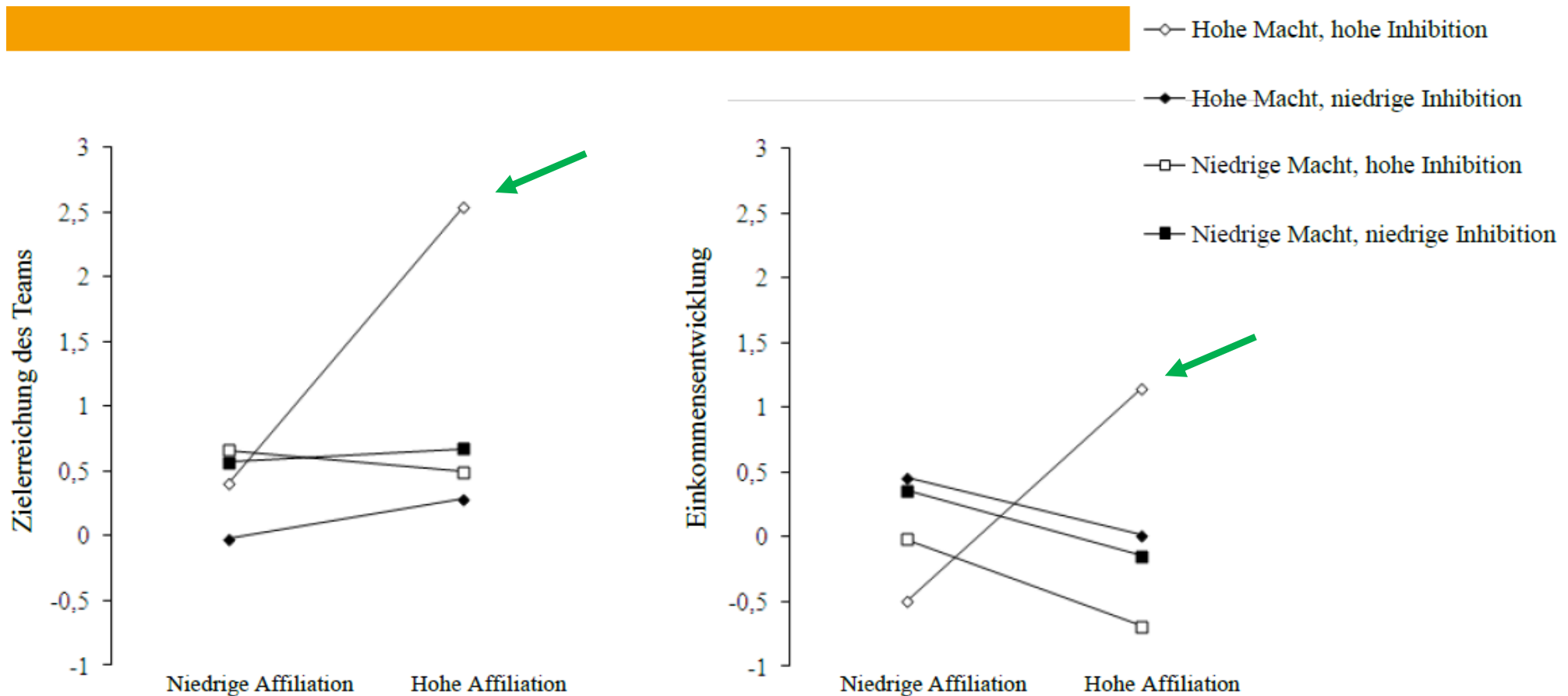
Ebene	LMP nein	LMP ja
Ebene 1 und 2	64 %	34 %
Ebene 3 und höher	36 %	66 %

LMP = leadership motive pattern

Hierarchieebene in Abhängigkeit vom Führungsmotivmuster (LMP) nach 16 Jahren für *nicht-technische* Führungskräfte

Ebene	LMP nein	LMP ja
Ebene 1 und 2	43 %	21 %
Ebene 3 und höher	57 %	79 %

Sozialisiert machtmotiviert, affiliativ und doch erfolgreich? (Steinmann et al., 2012)





Lektüre zu Themen der heutigen Vorlesung

Brandstätter, V., Schüler, J., Puca, R. & Lozo, L. (2019).
Motivation und Emotion. Berlin: Springer (Kapitel 5).



**Universität
Zürich^{UZH}**

Allgemeine Psychologie (Motivation)

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**