

Motive und Motivation

M.Sc. Nensy Le & Prof. Dr. Felix Schönbrodt



Motive und Motivation – Beispiele aus dem Alltag

02.01.2024, 12:37 Uhr

[🏠](#) > Motiv Mordlust? 14-Jähriger wegen Mordes an Schüler angeklagt

Motiv Mordlust? 14-Jähriger wegen Mordes an Schüler angeklagt

Knapp vier Monate nach dem gewaltsamen Tod eines 14-jährigen im unterfränkischen Lohr am Main

Motivationspsychologie: Warum verhalten Menschen sich so (zielgerichtet) wie sie es tun?

Stand: 13.04.2024 14:30 Uhr

Bei einem Messerangriff in einem Shoppingcenter in Sydney sind sechs Menschen getötet und mehrere weitere verletzt worden. Die Hintergründe der Tat sind unklar. Der Angreifer wurde von einer Polizistin erschossen.

Motivation in Eigenregie

20 Jahre im Job - wie bleibe ich motiviert?

📺 Vic

02.04.2024

Von



Oliver Erbe (Autor) ▼

Mit den Jahren bewirken die Routinen des Berufsalltags bei Arbeitnehmern oft Motivationsverluste. Wie Sie gegensteuern und sich im Job neu motivieren, lesen Sie hier.

BEWERBUNGSTIPPS

Motivationsschreiben: Warum es über Bewerber wenig aussagt

3. FEBRUAR 2024 - ARBEITS-ABC REDAKTION

Promi-Trainer rät

Lust auf Sport lässt nach? 7 einfache Dinge halten die Motivation hoch



LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN





LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN

(ausgewählte) historische Meilensteine der Motivationsforschung



Triebtheorie von Hull

- Mathematisch: Verhaltenstendenz = Gewohnheit x Trieb
 - Gewohnheit als eine verstärkungsgelernte Verhaltenssequenz
 - Triebstärke ausgeprägter, je länger Bedürfnis depriviert ist
 - beide Komponenten notwendig, können sich kompensieren
- Erweiterung: Verhaltenstendenz = Gewohnheit x Trieb x Anreiz
 - Verhalten wird motiviert sowohl von in der Person als auch in der Umgebung liegenden Faktoren (=Anreize)!

Für Verhalten spielen Person als auch Situation eine relevante Rolle

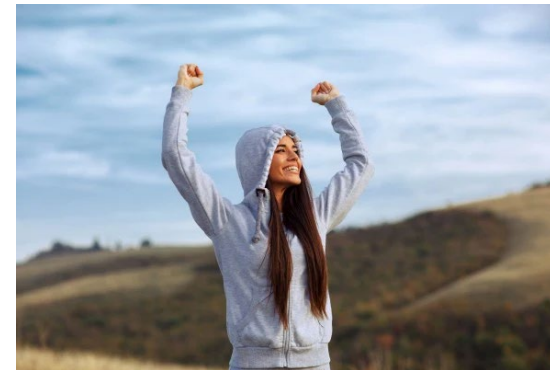
Anreize

„Als Anreiz wird ein Situationsmerkmal definiert, das aufgrund früherer Lernerfahrungen mit der Möglichkeit assoziiert wird, ein Motiv zu befriedigen und als Folge davon belohnend wirkende Affekte auskosten zu können.“ (Brunstein, 2018)



- Bedürfnis- vs. Anreizmotivation
 - bedürfnisbedingte Triebe drängen das Individuum, etwas zu tun („push“), Beispiel: Hunger
 - situative Anreize ziehen an und lösen ein bestimmtes Verhalten aus („pull“), Beispiel: reichhaltiges Buffet

Wann Anreize auftreten:

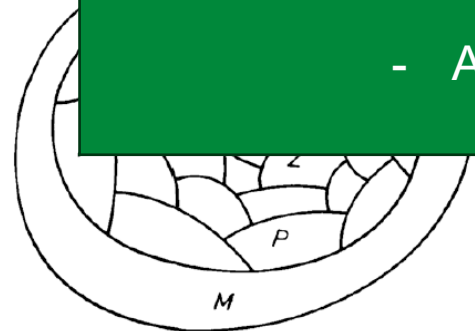


- Tätigkeits- vs. Folgeanreize
 - Tätigkeit an sich bringt positiven Affekt
 - positiver Affekt nach Erfüllung der Tätigkeit

Feldtheorie von Lewin

Personenmodell

- Repräsentiert aktuelle Bedürfnisse und Handlungsabsichten (Intentionen) als abgegrenzte Bereiche,
- aktualisierte Bedürfnisse (Quasibedürfnisse) entstehen aus Handlungen

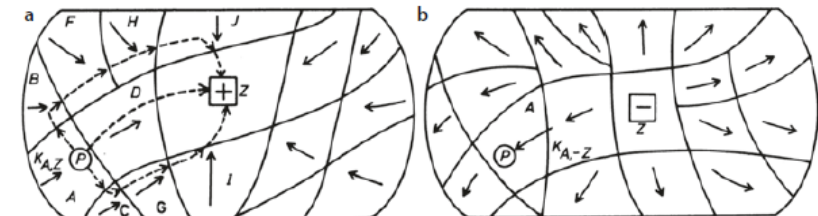


■ Abb. 5.1 Personenmodell. Sensomotorische Grenzzone (M), die zwischen Umwelt (U) und den innerpersonalen Bereichen (IP) vermittelt. Die innerpersonalen Bereiche teilen sich in zentrale (Z) und periphere (P) auf. (Nach Lewin, 1936, S. 177, this image is in the public domain)

Umweltmodell

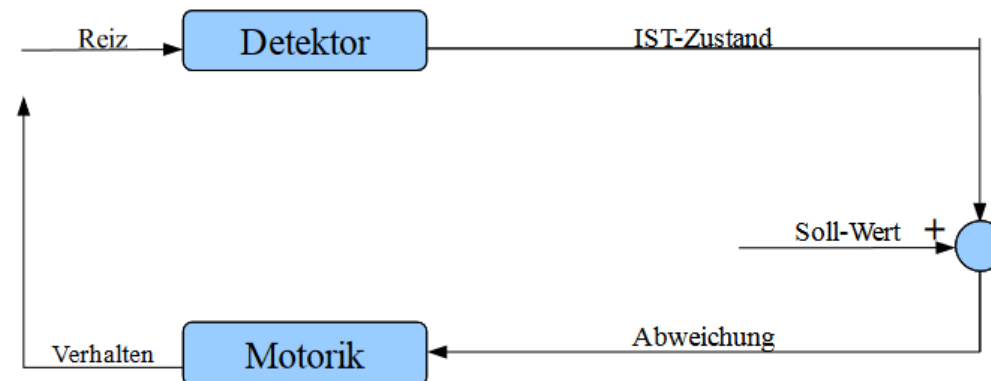
- Struktur: voneinander abgegrenzte Teilbereiche repräsentieren positive und negative Zielzustände und

- Person-Umwelt Einfluss auf Verhalten
- Personen tragen Bedürfnisse als auch Quasibedürfnisse in sich, die semipermeabel sind
 - Zur Erreichung eines Zielzustands stehen verschiedene Handlungsmöglichkeiten zur Verfügung
 - Anziehung und Abstoßung von/zu einem Zielzustand



Zürcher Modell der sozialen Motivation (Bischof, 1993)

- Antrieb als Regelkreise beschrieben
- Wahrnehmung der aktuellen Situation als Ist-Wert durch Detektoren wird verglichen mit Anspruchsniveau des Organismus als Soll-Wert
- Differenz führt zu Aktivierung, das in Verhalten zur Reduktion der Diskrepanz führt (Homöostase)
- Je größer Diskrepanz, desto größer die Aktivierung
- Motivationssysteme: Sicherheitssystem, Erregungssystem und Autonomiesystem



- Motiv: überdauernde Präferenz für bestimmten End-/Zielzustand
 - Präferenz“: d.h. Motive sind die Bereitschaft, auf bestimmte Klassen von Zielzuständen mit typischen Affektmustern zu reagieren
- = Bewertungsdisposition
- „...die im Zusammenspiel mit der Situation die jeweils aktuelle Motivation bestimmen.“
(Rheinberg & Vollmeyer, 2009)
- Motivation als aktuelle Anregung des Motivs



LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN

Motivation und Affekt



Motiviertes Verhalten dient der Affektoptimierung!

- Maximierung von positiven Affekten
- Minimierung von negativen Affekten

Affekten haben doppelte Funktion (McClelland et al., 1953):

- 1) Affekte dienen der Motivbefriedigung und der Bekräftigung des zuvor ausgeführten Verhaltens
→ Affektive Verstärkung zielführender Verhaltensweisen (z. B. durch den Stolz, der durch die anstrengungsintensive Meisterung einer schwierigen Aufgabe entsteht)
- 2) Affekte unmittelbare aber treibende Kraft motivierten Verhaltens dar



LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN

Motivklassen



Biogen:

- Hunger
- Durst
- Sexualität
- Optimale Temperatur
- ...

Soziogen:

- Aggression
 - Neugier
 - Hilfe
 - Autonomie
 - Leistung
 - Macht
 - Anschluss
 - ...
- } „Big Three“

Leistungsmotiv

- Beschreibt das Streben danach, einen bestimmten Leistungsstandard zu erreichen, etwas besonders gut zu machen oder ihre eigene Kompetenz zu steigern
- wird nur in Situationen verhaltenswirksam, in denen Personen Handlungsergebnisse selbst herbeiführen und sich für die Ergebnisse verantwortlich fühlen können
- Auseinandersetzung mit „Gütemaßstab“: Vergleich eines Leistungsergebnisses mit den Ergebnissen eigener früherer Leistung oder im Vergleich zu anderen

- Macht ist „die Fähigkeit, beabsichtigte Wirkungen im Verhalten oder in den Gefühlen einer anderen Person zu erzeugen“ (Rheinberg 2002, S.112)
- Bedürfnis nach Einfluss und Überlegenheit, nach Stärke, Visibilität und Dominanz
- zwei Varianten des Machtmotivs:
 - sozialisiertes Machtmotiv: Verantwortung übernehmen, positive Emotionen in anderen generieren (z.B. „Charismatische Führung“)
 - hemmungsloses/ impulsives Machtmotiv: basalere Formen der Macht (Dominanz, aggressives Verhalten)

Anschlussmotiv

- Wunsch nach positiven affektiven Beziehungen und das damit verbundene Erleben sozialer Eingebundenheit ist ein universelles menschliches Bedürfnis
- „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: Hoffnung auf Kontakt zu Fremden aufbauen; eher oberflächliche Geselligkeit; Quantität an Beziehungen
- Intimitätsmotiv: Hoffnung auf self disclosure; Bedürfnis nach warmen, emotional positiv erlebten, innigen gegenseitigem Austausch in sozialen Beziehungen



LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN

Annäherung und Vermeidung als Motive: Hoffnung und Furcht



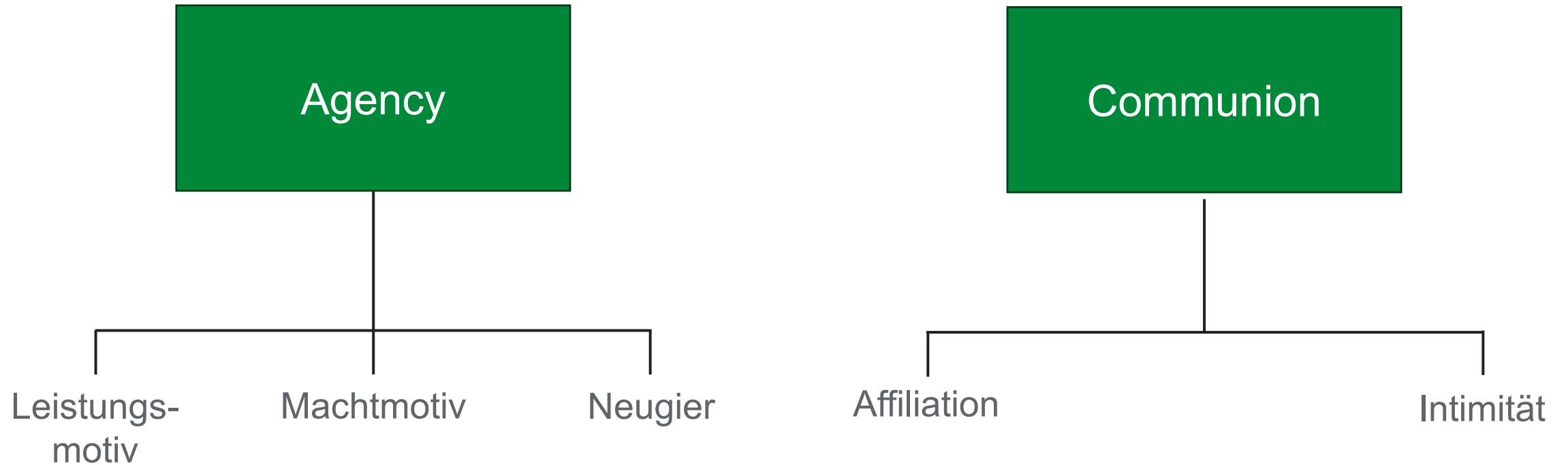
Dimensionen der Motivinhalte nach Furcht und Hoffnung

- Hoffnungsmotive: zielen darauf ab, einen motivspezifischen positiven Anreiz zu erreichen, positiver Affekt → Annäherungsorientierung
- Furchtmotive: sind darauf ausgerichtet, einen motivspezifischen negativen Anreiz zu vermeiden, negativer Affekt → Vermeidungsorientierung

	Hoffnung	Furcht
Leistungsmotiv Anreiz:	Hoffnung auf Erfolg: Kompetenzerleben	Furcht vor Misserfolg: Vermeiden von Inkompetenz
Machtmotiv Anreiz:	Hoffnung auf Kontrolle: Beeinflussung anderer	Furcht vor Kontrollverlust: Vermeiden von Machtlosigkeit
Anschlussmotiv Anreiz:	Hoffnung auf Anschluss: soziale Einbindung	Furcht vor Zurückweisung: Vermeidung von Zurückweisung durch andere

Aus Brandstätter, V., Schüler, J., Puca, R., Lozo, L. (2013). Annäherungs- und Vermeidungsmotivation. In: Motivation und Emotion. Springer-Lehrbuch. Springer, Berlin, Heidelberg.
https://doi.org/10.1007/978-3-642-30150-6_7

Mögliche Taxonomie von Motiven





LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN

Implizite und explizite Motive



Implizite und explizite Motive

implizit

nicht notwendig bewusste affektive Basis aller Motivationsprozesse, lenken Verhalten, aufgrund von antizipierten Affektwechseln regulieren Intensität und Ausdauer zielgerichteten Verhaltens spontan – ohne eine bewusste Vornahme.

explizit

Spiegeln das bewusst reflektierte motivationale Selbstbild einer Person, (Wie sieht sich eine Person selbst und wie sie möchte gerne sein?), beeinflussen die Zielsetzung.

Fungieren unabhängig voneinander!

Unterscheidung von impliziten und expliziten Motiven

	Implizite Motive	Explizite Motive
Entstehung	In der frühen vorsprachlichen Kindheit durch Affektwechsel	In der späten Kindheit durch (sprachliche) Kommunizierbarkeit von z.B. Erwartungen
Verhaltensvorhersage	operant	respondent
Anreize	tätigkeitsinhärent	sozial-evaluativ
Messung	Indirekte (projektive) Verfahren	Fragebögen

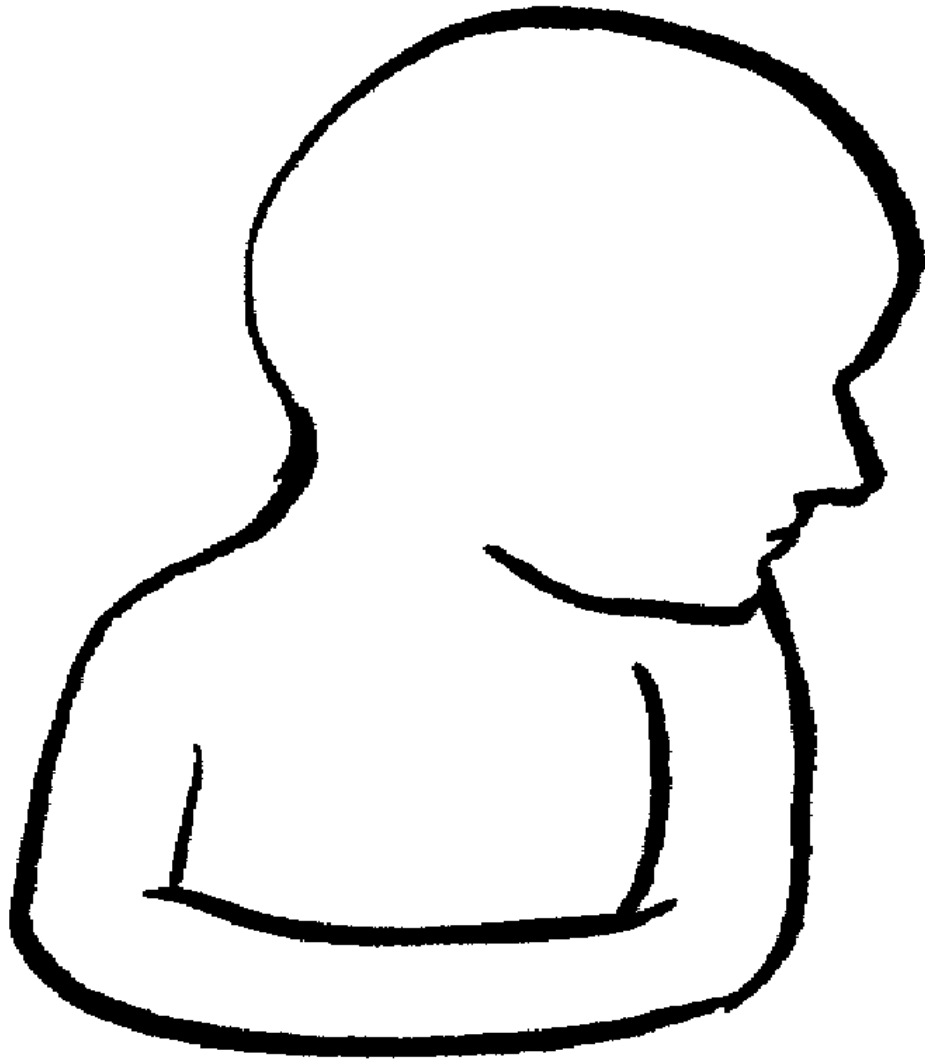
Abstraktions- niveau	Konstrukt	Beispiel
hoch	implizites Motiv	Intimitätsmotiv
hoch	explizites Motiv	explizites Intimitätsmotiv
mittel	„personal striving“	„Ich will eine gute Beziehung zur Mutter haben“
niedrig	Ziel	„Ich will, dass meine Mutter sich am Geburtstag wertgeschätzt fühlt“
niedrig	Handlungsabsicht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

Messung von impliziten Theorien

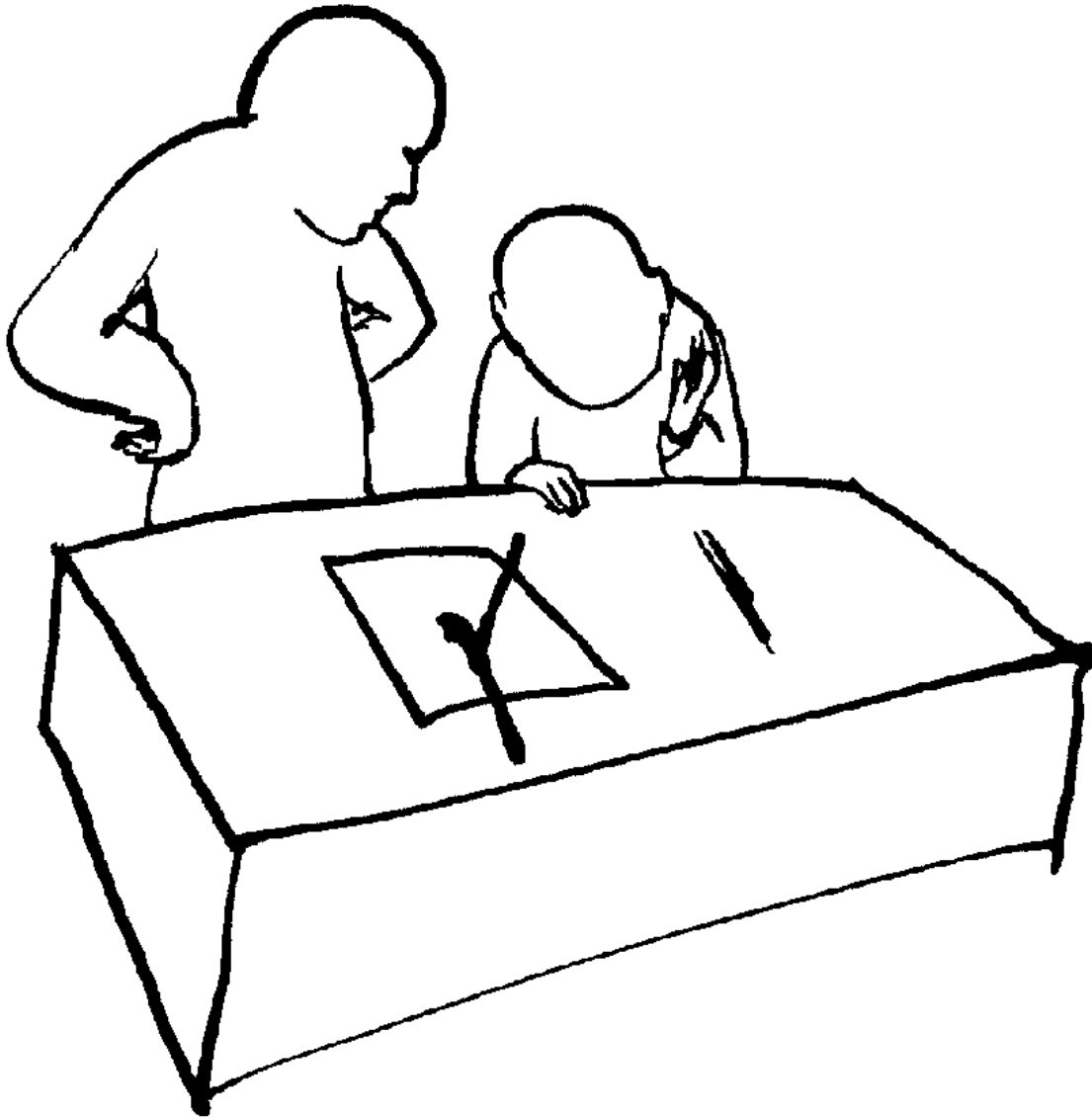


In der nun folgenden Übung besteht Ihre Aufgabe darin, Geschichten zu Bildern zu erfinden, die ihnen gezeigt werden. Es geht also um Fantasie, nicht um eine Bildbeschreibung. Damit Ihre Geschichte so lebendig und spontan wie möglich wird, malen Sie sich aus, wer die gezeigten Personen sind, was sie fühlen, denken und was sie sich erhoffen. Wenn Sie die Geschichte in Ihrer Fantasie fertig haben, brauchen sie sie aber nicht ganz aufzuschreiben. Es reicht, wenn Sie einige Stichwörter niederschreiben. Dabei sollen Ihnen ein paar Leitfragen helfen:

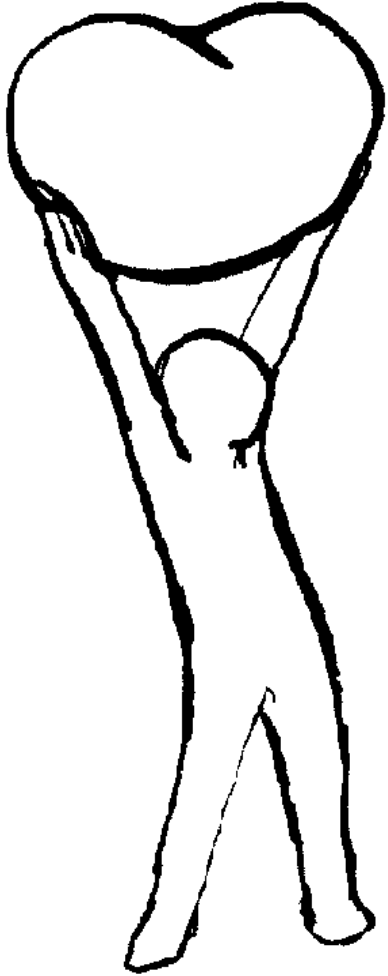
- Was ist für die Person in dieser Situation wichtig und was tut sie?
- Wie fühlt sich die Person?
- Warum fühlt die Person sich so?



- Was ist für die Person in dieser Situation wichtig und was tut sie?
- Wie fühlt sich die Person?
- Warum fühlt die Person sich so?



- Was ist für die Person in dieser Situation wichtig und was tut sie?
- Wie fühlt sich die Person?
- Warum fühlt die Person sich so?



- Was ist für die Person in dieser Situation wichtig und was tut sie?
- Wie fühlt sich die Person?
- Warum fühlt die Person sich so?



Motive in romantischen Beziehungen: Das DynaMoS



Motive in romantischen Beziehungen



Motive in romantischen Beziehungen

Lesen Sie den folgenden Text:

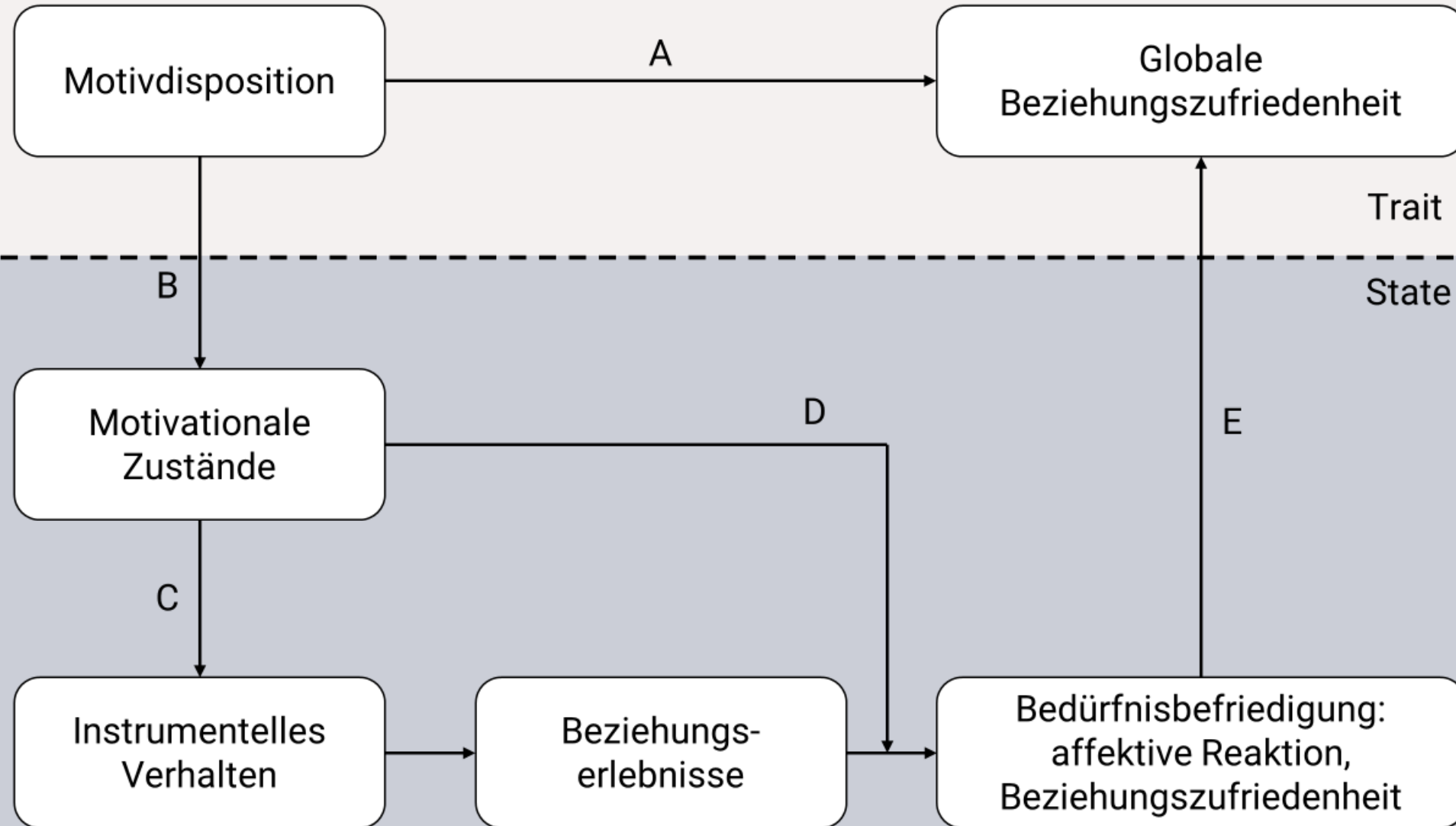
Zygar, C., Hagemeyer, B., Pusch, S., & Schönbrodt, F. D. (2018). From motive dispositions to states to outcomes: An intensive experience sampling study on communal motivational dynamics in couples. *European Journal of Personality*, 32(3), 306-324

Ab „motive dispositions“ bis „from state to global satisfaction“

Fokussieren Sie sich auf den Theorieteil und versuchen Sie, das „Dynamics of Motive Satisfaction Model“ nachzuvollziehen. Orientieren Sie sich an folgenden Leitfragen:

- Was versucht das Model zu erklären?
- Was sind die Grundannahmen des Modells? Was sagen die postulierten Pfade aus? (Welche Aussagen wurden durch die Ergebnisse gestützt?)

DynaMoS [1]



Welche der folgenden Aussagen können basierend auf den Ergebnissen des Papers getroffen werden?

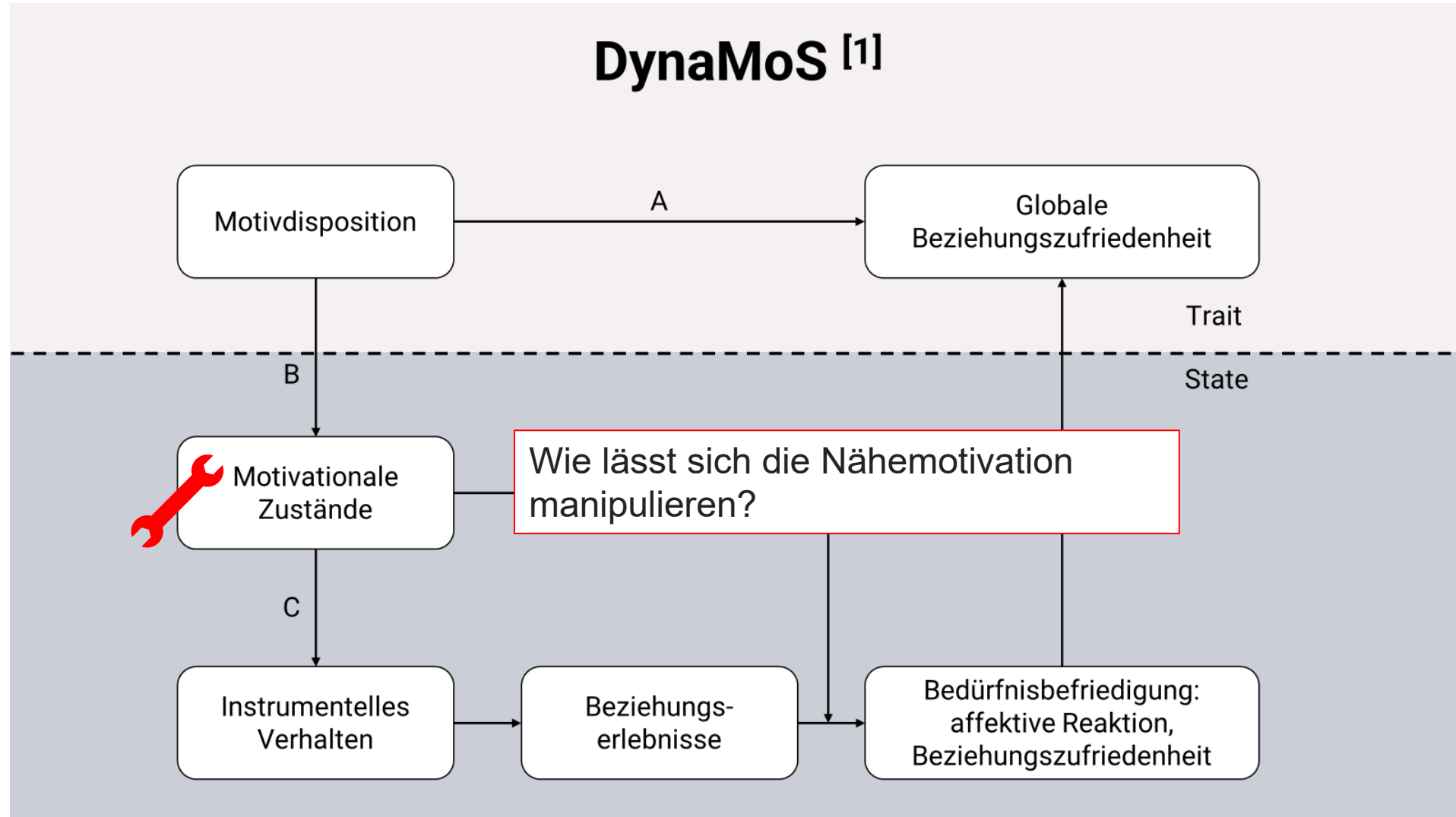


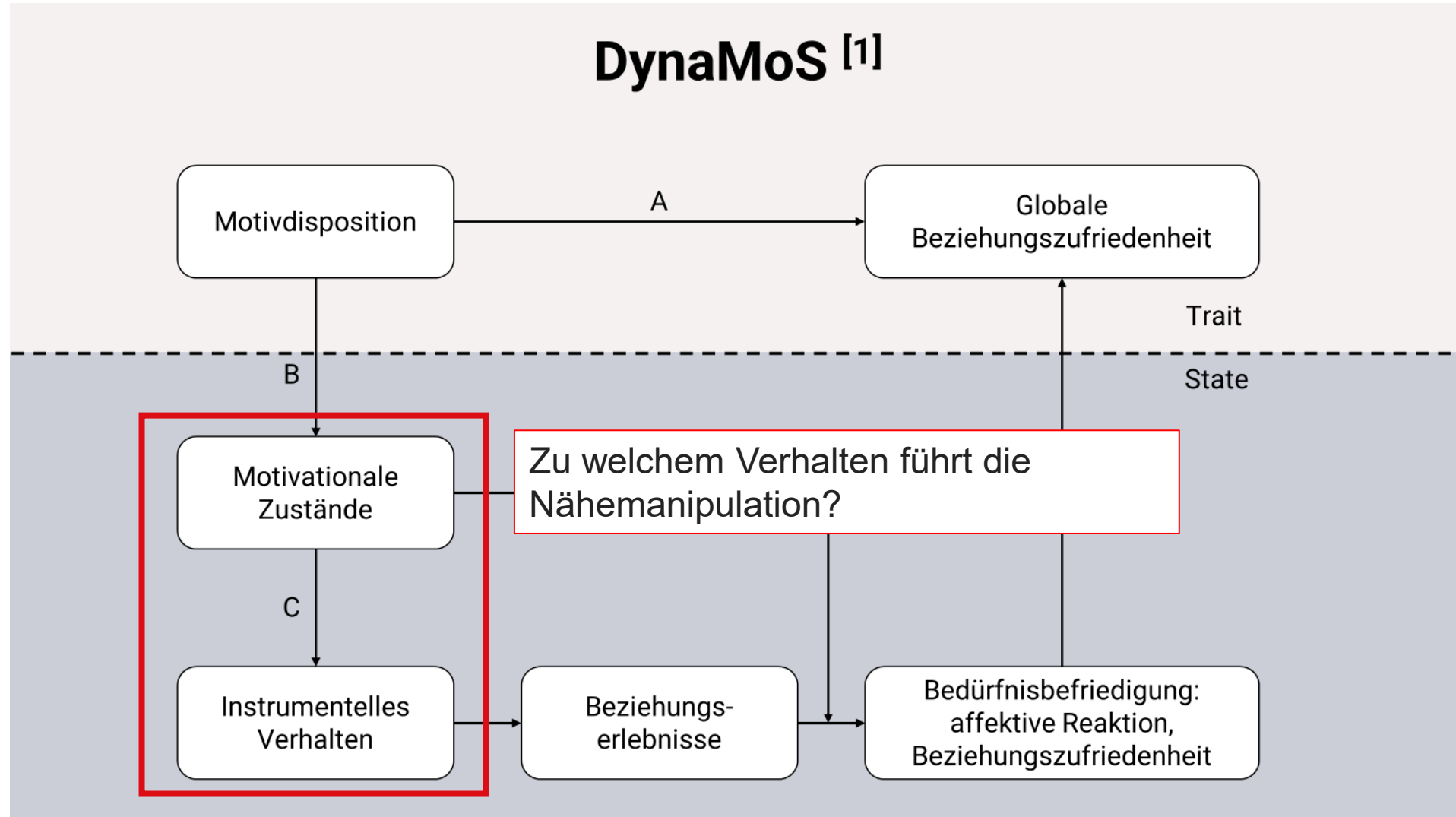


LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN

Empra







Anregung Intimitätsmotiv



Änderung von Ist-
oder Sollzustand →
Diskrepanz!

Sollzustand in kurzen Experimenten
wohl kaum zu verändern...

Istzustand als situativer Faktor
allerdings schon!



Mechanismen:

Hohe Nähemotivation: Deprivation,
Incentive

Niedrige Nähemotivation: Überdruß,
disincentive

(Haus-)Aufgabe

Erarbeiten Sie mögliche Interventionen (2-3, mehr auch möglich), die die Motivation anregen. Erstellen Sie zu jedem Ihrer Entwürfe eine entsprechende Kontrollgruppe. Werden Sie gern kreativ!

Verwendet werden können z.B. von Verhaltensaufforderungen, Text(-nachrichten), Bildern, Foto usw.

Anforderung an Interventionen:

- Ausführbarkeit am Smartphone
- insgesamt etwa 10 Minuten

Gruppenaufteilung 1

- 10 Teilnehmende sollen Interventionen überlegen, um Motivation **anzuheben**
- 10 Teilnehmende sollen Interventionen überlegen, um Motivation **herabzusenken**

Gruppenaufteilung 2

- Film-/Serienausschnitte
- Audioimaginationen
- Kreativ und frei

- Bischof, N. (1993). Untersuchungen zur Systemanalyse der sozialen Motivation I: Die Regulation der sozialen Distanz. Von der Feldtheorie zur Systemtheorie. *Zeitschrift für Psychologie*, (201), 5-43.
- Brandstätter, V., Schüler, J., Puca, R. M., & Lozo, L. (2013). *Motivation und emotion* (pp. 205-218). Berlin: Springer.
- Heckhausen, J., & Heckhausen, H. (2019). *Motivation und Handeln*, 4. Auflage. Heidelberg: Springer.
- Kuhl, J. (2009). *Lehrbuch der Persönlichkeitspsychologie: Motivation, Emotion und Selbststeuerung*. Göttingen: HogrefeVerlag.
- McClelland, D. C. (1987). *Human motivation*. New York: Cambridge University Press.
- Müsseler, J., & Rieger, M. (Eds.). (2002). *Allgemeine Psychologie* (p. 404). Berlin: Spektrum Akademischer Verlag.
- Rheinberg, F. (2006). *Motivation*. 7. Auflage. Stuttgart: Kohlhammer.
- Wolff W, Stadler KM, Wegner M, Schüler J. 2.2.6. Motivationspsychologie. In: Deinzer R., von dem Knesebeck O. (Eds.). *Online Lehrbuch der Medizinischen Psychologie und Medizinischen Soziologie*. Berlin: German Medical Science GMS Publishing House; 2018-. DOI: 10.5680/olmps000029