



**Universität  
Zürich<sup>UZH</sup>**

## **Allgemeine Psychologie (Motivation)**



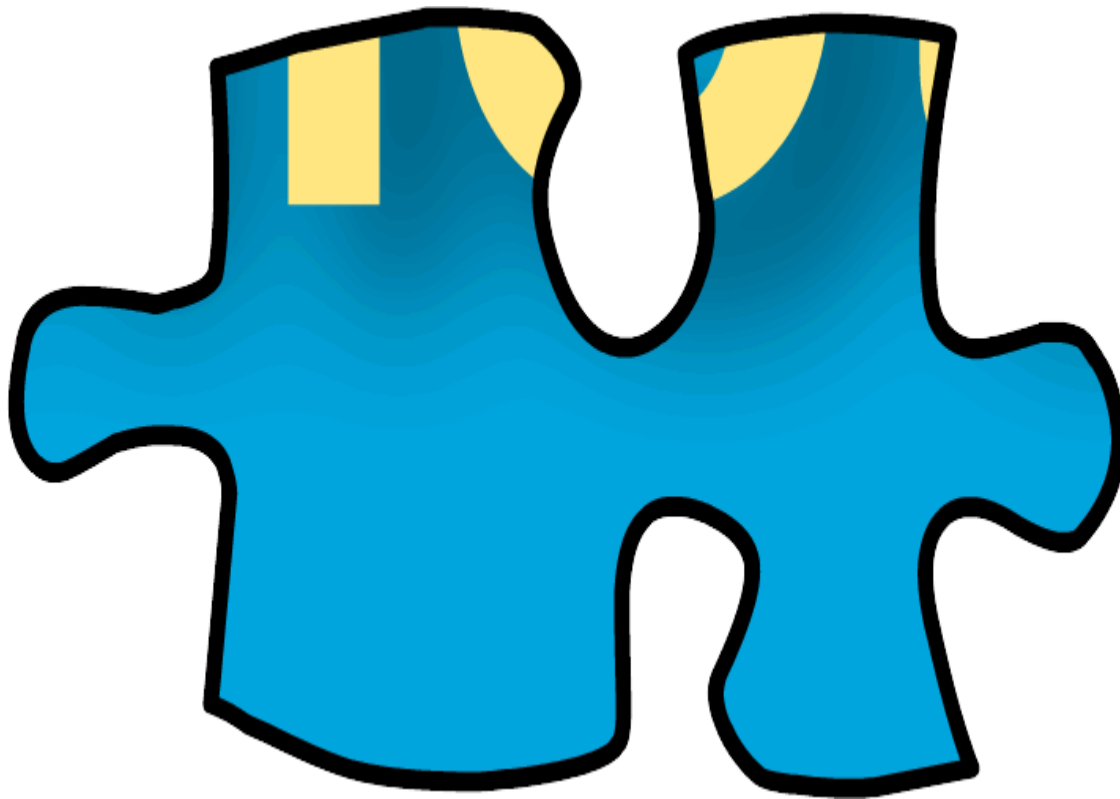
**Prof. Dr. Veronika Brandstätter-Morawietz**

**[v.brandstaetter@psychologie.uzh.ch](mailto:v.brandstaetter@psychologie.uzh.ch)**

**Foliensatz 5 zur Vorlesung im FS 2019**



# Machtmotivation



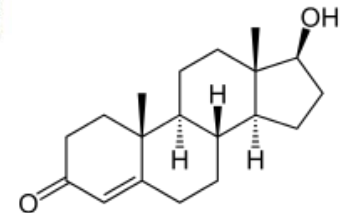
# Überblick über Themen des Foliensatzes

## Vorlesung vom 08.04. und 15.04.2019

### Machtmotivation



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



# 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](http://www.maxweberstiftung.de/forschung/max-weber-in-der-welt.html)



## Definitionen von Macht /2



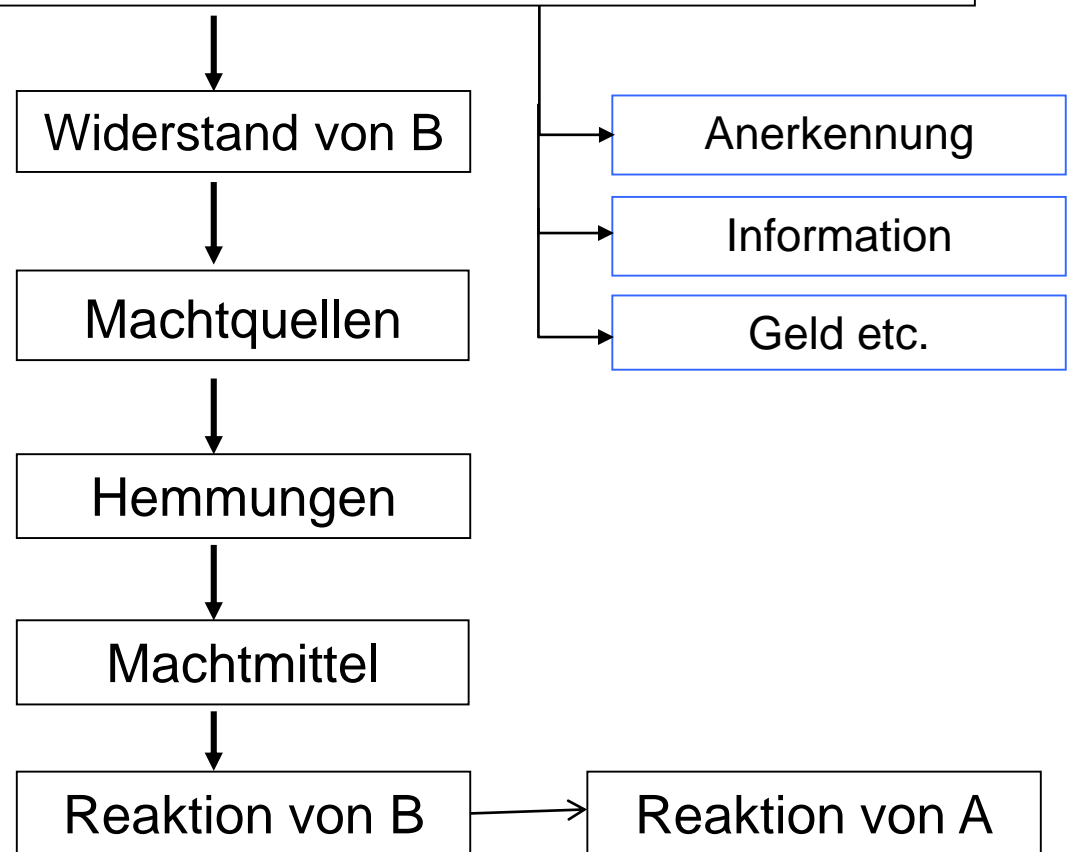
Heinz Heckhausen (1926-1988)

« 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

Machtquellen sprechen  
die Bedürfnisbasis  
von B an

↓  
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 für B von Interesse ist



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

(Sebastian Haffner, 2003)

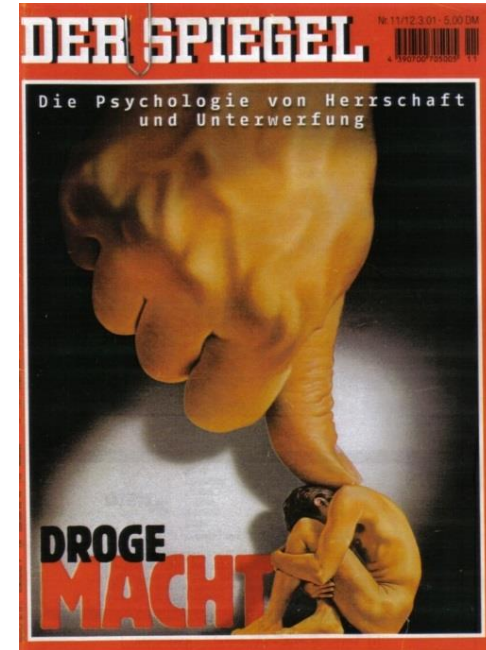
## Negative Machtkonzeption

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

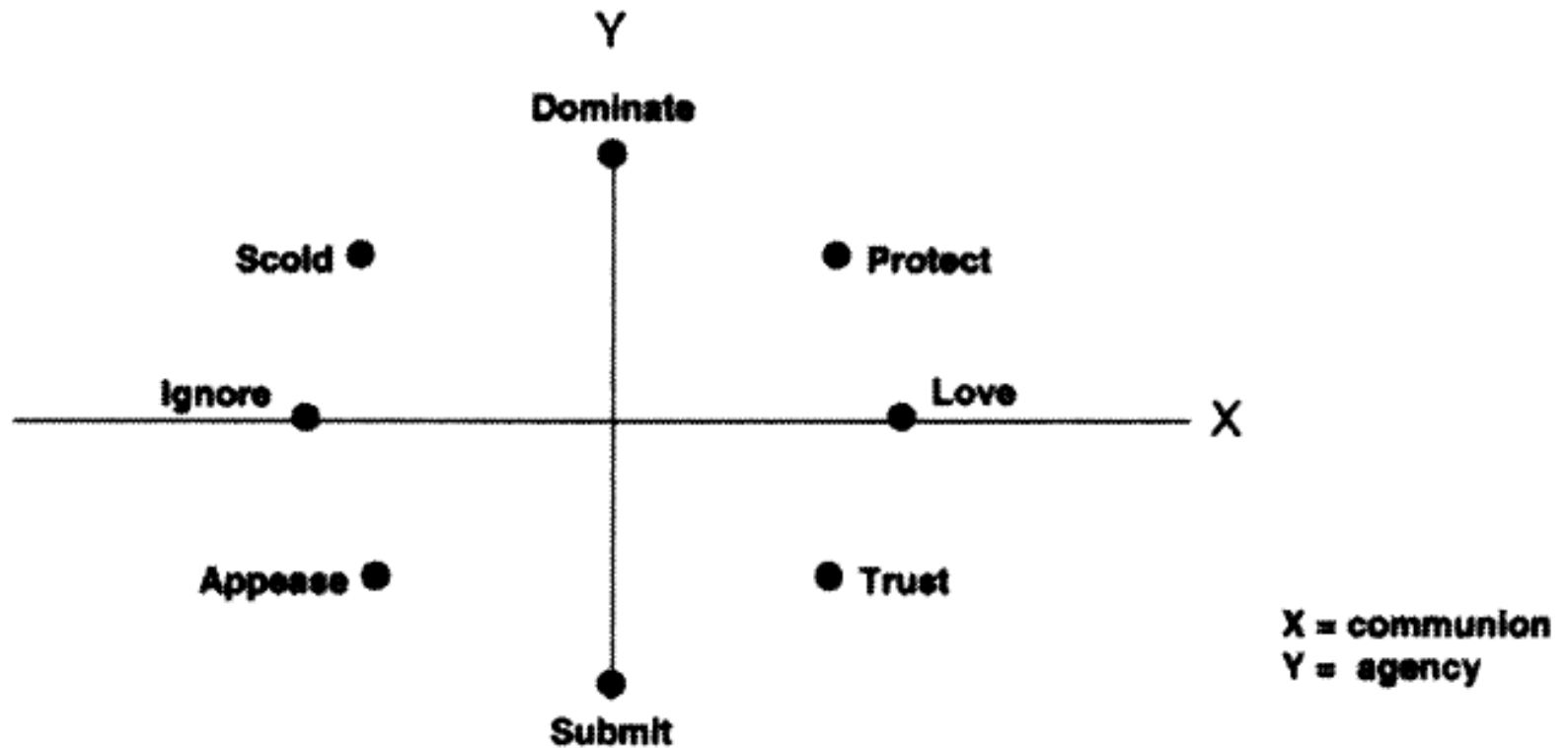
Sozialpsychologische Forschung zu  
psychologischen Konsequenzen von Macht:

- Vermehrte Beeinflussungsversuche
- Abwertung und Geringschätzung anderer
- Stereotype Wahrnehmung

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



## Dimension interpersonellen Verhaltens: Dominanz und Submission



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



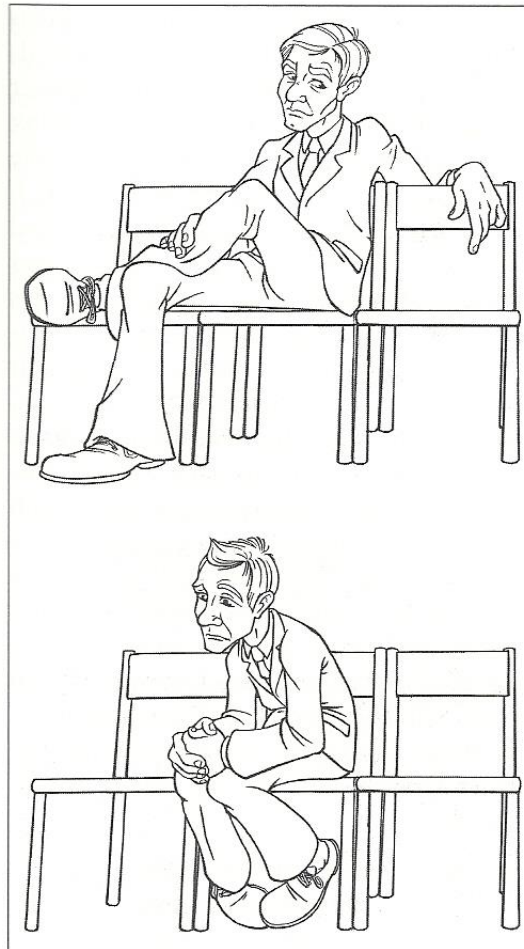
## **Nonverbale Verhaltensmuster, die Dominanz signalisieren**

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



## 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).

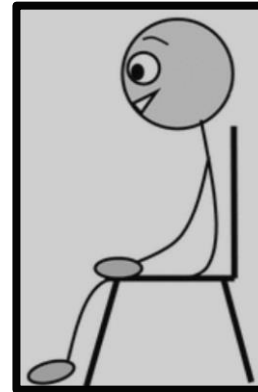
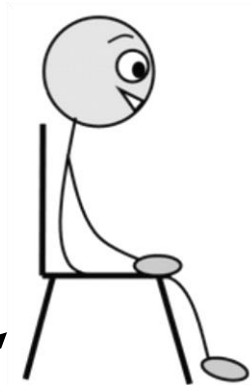
## **Experiment 1:**

- 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.

# 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
<b>Liking</b>			
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
<b>Comfort</b>			
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

## Positive Machtkonzeption

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



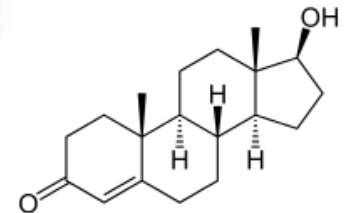
(nach Schmalt & Heckhausen, 2006)

# Überblick über Themen des Foliensatzes

## Vorlesung vom 08.04. und 15.04.2019

### Machtmotivation

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



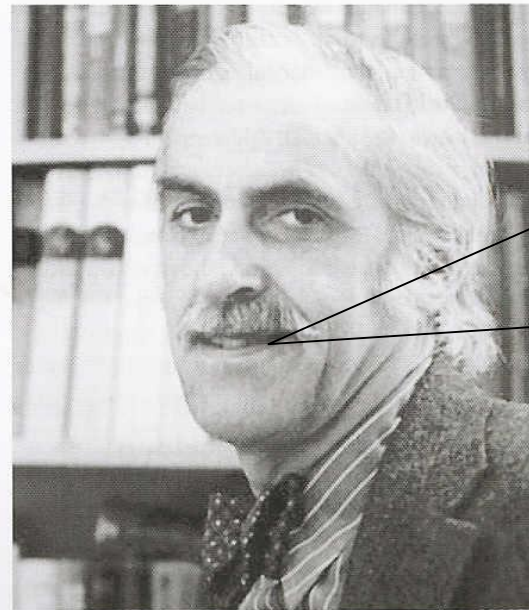
## Definition des Machtmotivs /1

“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)



## 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://wot.motortrend.com>

## Entwicklungsstadien des Machtstrebens

### Stadium III



„Ich habe Einfluss auf andere“



### Stadium IV



„Es drängt mich zur  
Pflichterfüllung“



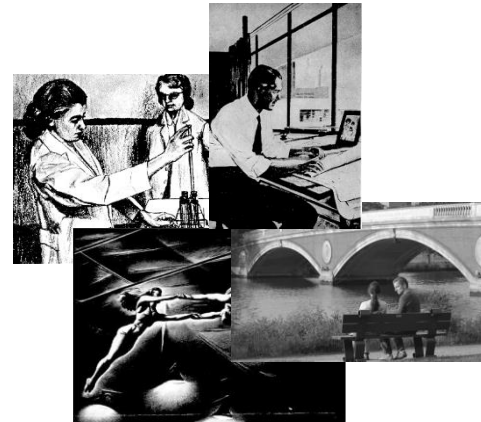
# Entwicklung eines Machtmotiv-TATs (Winter, 1973)

<https://www.youtube.com/watch?v=PEC1C4p0k3E>

Motivanregung



Keine Motivanregung



Er versuchte  
alle Tricks, die  
er gelernt hatte,  
gleich bei ihr  
anzuwenden.  
Bisher  
widerstand sie  
jedoch ...

Es war schön,  
ihn wieder zu  
sehen und ihre  
Freundschaft  
zu stärken.  
Hoffentlich  
würden sie sich  
oft sehen ...

Quellen: [http://de.wikipedia.org/wiki/John\\_F.\\_Kennedy](http://de.wikipedia.org/wiki/John_F._Kennedy); Astro- und Feinwerktechnik Adlershof GmbH



## Kodierungskategorien für Macht *(nach Winter, 1994)*

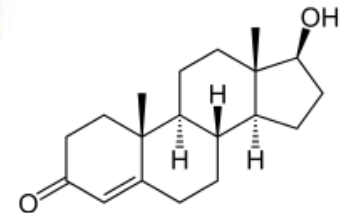
- *Pow1.* Machtvolle, heftige Handlungen
- *Pow2.* Kontrolle oder Steuerung anderer
- *Pow3.* Andere beeinflussen, überreden, überzeugen, jemandem etwas beweisen
- *Pow4.* Ungefragt Hilfe, Rat, Unterstützung geben
- *Pow5.* Andere beeindrucken, Beschäftigung mit eigenem Ruf, Ruhm, Prestige
- *Pow6.*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

# Überblick über Themen des Foliensatzes

## Vorlesung vom 08.04. und 15.04.2019

### Machtmotivation

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





## Verhaltenskorrelate des Machtmotivs

Hoch vs. niedrig machtmotivierte Personen ...

- haben Vorliebe für Besitz prestigeträchtiger Objekte
- haben Vorliebe für Wettkampfsportarten („Person zu Person“)
- konsumieren mehr Alkohol
- lesen mehr Sport- und Erotikmagazine
- haben häufiger wechselnde Geschlechtspartner
- haben häufiger höhere Positionen und Ämter in Vereinen
- setzen sich für andere ein
- wählen häufiger Berufe wie Lehrer, Psychologe, Geistlicher

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



## Verhaltenskorrelate des Machtmotivs

Hoch vs. niedrig machtmotivierte Personen ...

- haben Vorliebe für Besitz prestigeträchtiger Objekte
- haben Vorliebe für Wettkampfsportarten („Person zu Person“)
- konsumieren mehr Alkohol
- lesen mehr Sport- und Entertainmentzeitschriften
- haben häufiger wechselnde Partner
- haben häufiger höhere Positionen
- setzen sich für andere ein
- wählen häufiger Berufe wie Politik, Recht, Management, Journalismus, etc.

«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, 284).

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





## 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

# Machtmotiv und Überzeugungskraft





# Sozialisiertes Machtmotiv und Überzeugungskraft (Schultheiss & Brunstein, 2002, S. 560) /1

Participants were tested individually in sessions that lasted about 80 minutes. At the beginning of the session, the female experimenter administered a TAT measure of motive dispositions to the participants. She then told them that the aim of the study was to identify factors contributing to persuasive argumentation in a discussion. They were to meet another participant with whom they would discuss the subject “Experimentation with animals for scientific and commercial purposes: Is it ethically justified?” We

■ ■ ■

view. The experimenter explained that the participants’ task would be to present their own points of view on this subject as persuasively as possible to their opponents. She told them that the discussion would be videotaped and asked them for their consent to use the recordings for later analyses, which

Coverstory

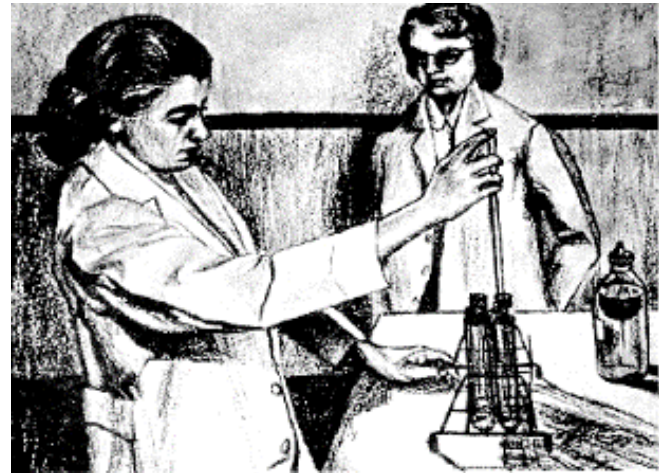


# Sozialisiertes Machtmotiv und Überzeugungskraft (Schultheiss und Brunstein, 2002) /2

## 1. TAT

(Auswertung nach Winter, 1992)

Machtmotiv ( $N_{\text{pow}}$ )  
+ Inhibition/Selbstkontrolle («not»)





# Sozialisiertes Machtmotiv und Überzeugungskraft (Schultheiss und Brunstein, 2002) /3

1. TAT  
(Auswertung nach Winter, 1992)

She then told them that the aim of the study was to identify factors contributing to persuasive argumentation in a discussion. They were to meet another participant with whom they would discuss the subject “Experimentation with animals for scientific and commercial purposes: Is it ethically justified?”

2. Ankündigung  
Diskussionsaufgabe

The experimenter explained that the participants’ task would be to present their own points of view on this subject as persuasively as possible to their opponents. She told them that the discussion would be videotaped and asked them for their consent to use the recordings for later analyses,



# Sozialisiertes Machtmotiv und Überzeugungskraft (Schultheiss und Brunstein, 2002) /4

1. TAT

(Auswertung nach Winter, 1992)

2. Ankündigung  
Diskussionsaufgabe

3. Imaginationsübung  
(Motivanregung vs.  
Entspannung)

Motivanregung: «Schliessen Sie Ihre Augen und stellen Sie sich vor, wie Sie Ihrem Kontrahenten gegenüber sitzen, der eine ganz andere Meinung als Sie vertritt. Sie bleiben ruhig und entschlossen, ihm Contra zu geben ...»





# Sozialisiertes Machtmotiv und Überzeugungskraft (Schultheiss und Brunstein, 2002) /5

1. TAT  
(Auswertung nach Winter, 1992)

2. Ankündigung  
Diskussionsaufgabe

3. Imaginationsübung  
(Motivanregung vs.  
Entspannung)

3.  
Diskussionsaufgabe  
geg. Verbündeten  
(auf Video)

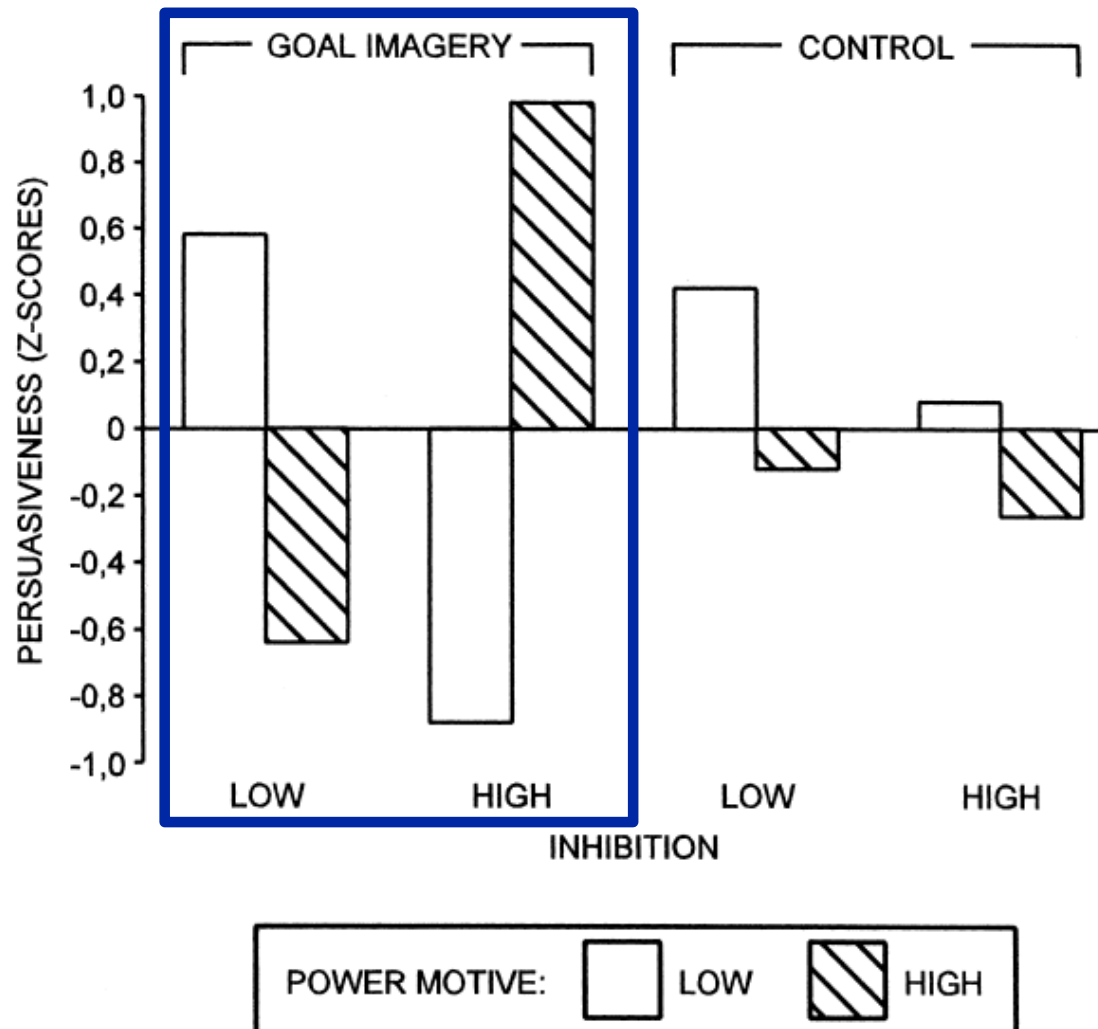


# Sozialisiertes Machtmotiv und Überzeugungskraft (Schultheiss und Brunstein, 2002) /6

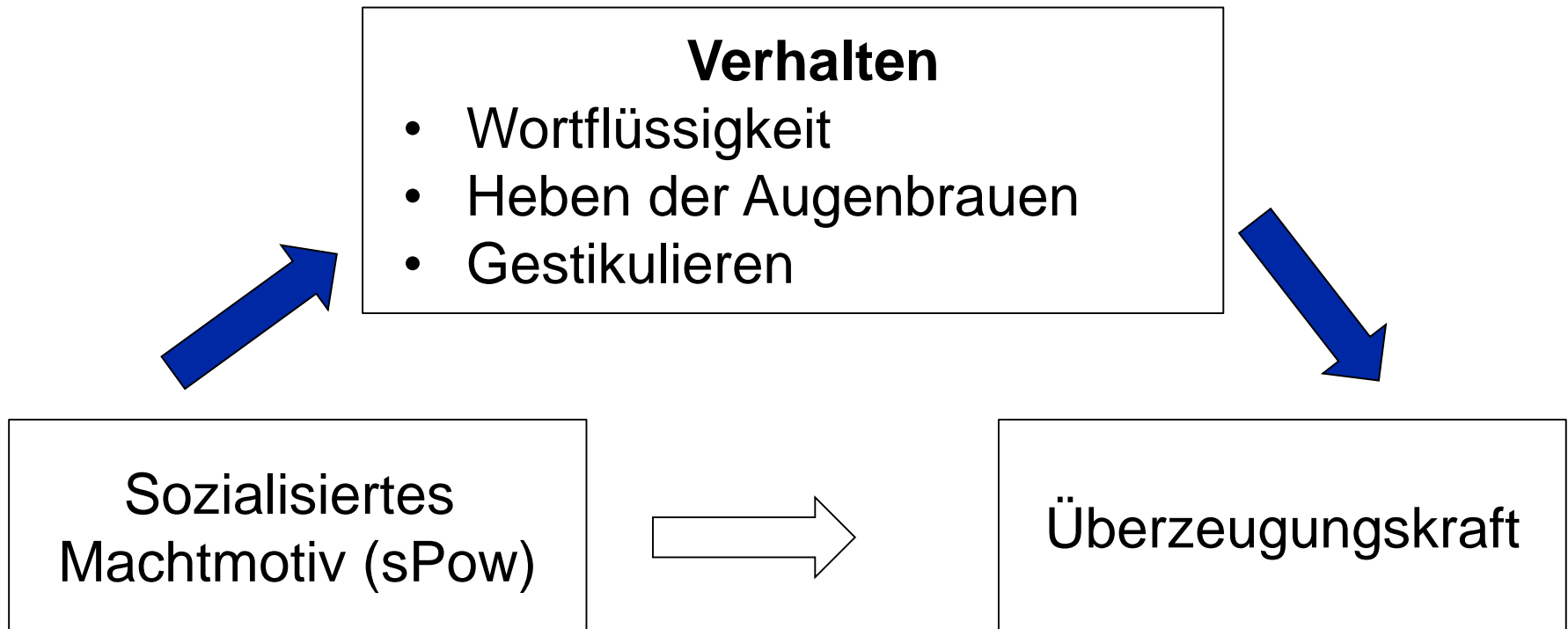
- Kodierung von, u. a.
  - Wortflüssigkeit
  - Anzahl Argumente
  - Gestikulieren
  - Direkte Ansprache
  - Augenkontakt
  - Augenbrauen heben
  - Allgemeiner Überzeugungskraft



## Sozialisiertes Machtmotiv und Überzeugungskraft /7 (Schultheiss und Brunstein, 2002)



## Verhaltensweisen, die den Effekt vermitteln (Mediation)

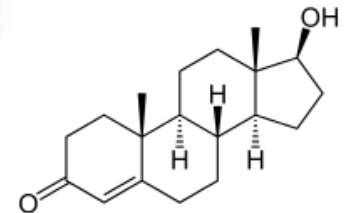


# Überblick über Themen des Foliensatzes

## Vorlesung vom 08.04. und 15.04.2019

### 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

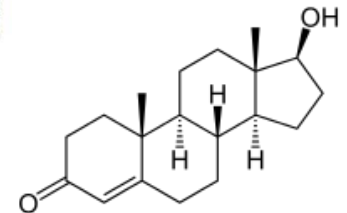
(zuf. Winter, 1988; Schultheiss, 2008; Fodor, 2010)

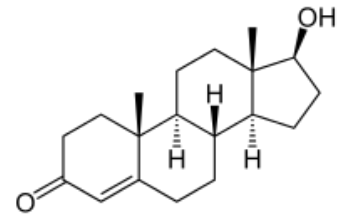
# Überblick über Themen des Foliensatzes

## Vorlesung vom 08.04. und 15.04.2019

### Machtmotivation

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

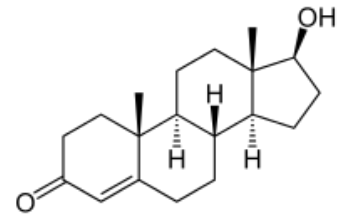




## Physiologische Korrelate des Machtmotivs

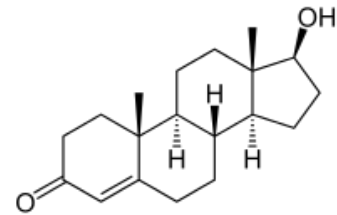
Untersucht wurden

- 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



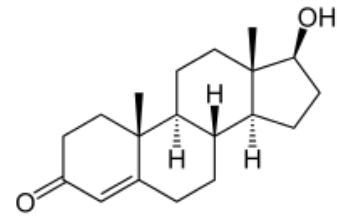
## Versuchsplan Studie Schultheiss et al. (1999): Testosteronausschüttung nach machththematischem Ereignis in Abhängigkeit vom Machtmotiv

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

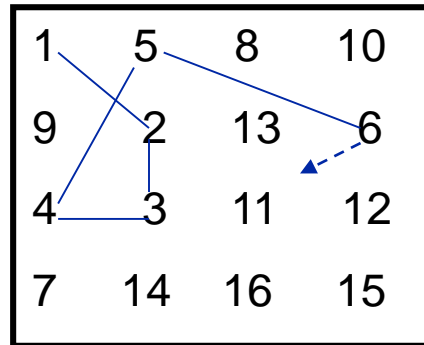
p Macht: personalisierte Macht

s Macht: sozialisierte Macht

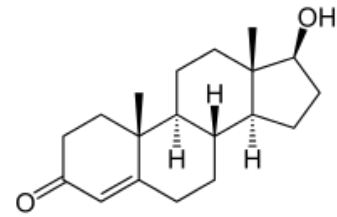




## UV: Wettbewerbssituation



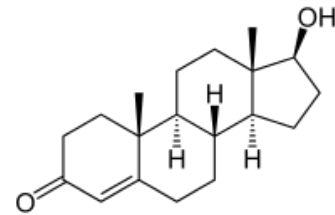
- Verstreute Ziffern sollen mit einander verbunden werden.
- Zwei Vpn arbeiten im Wettbewerb, wer zuerst fertig ist bei einem Durchgang, ruft „Fertig!“, und der andere muss aufhören.
- 10 Durchgänge; Ziffern-Blätter so arrangiert, dass in einer Dyade eine Person 8 mal gewann, die andere Person nur 2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



## Messung von p und s power

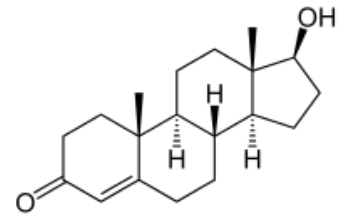
Fantasiegeschichten (PSE) zu 6 Bildern kodiert nach:

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

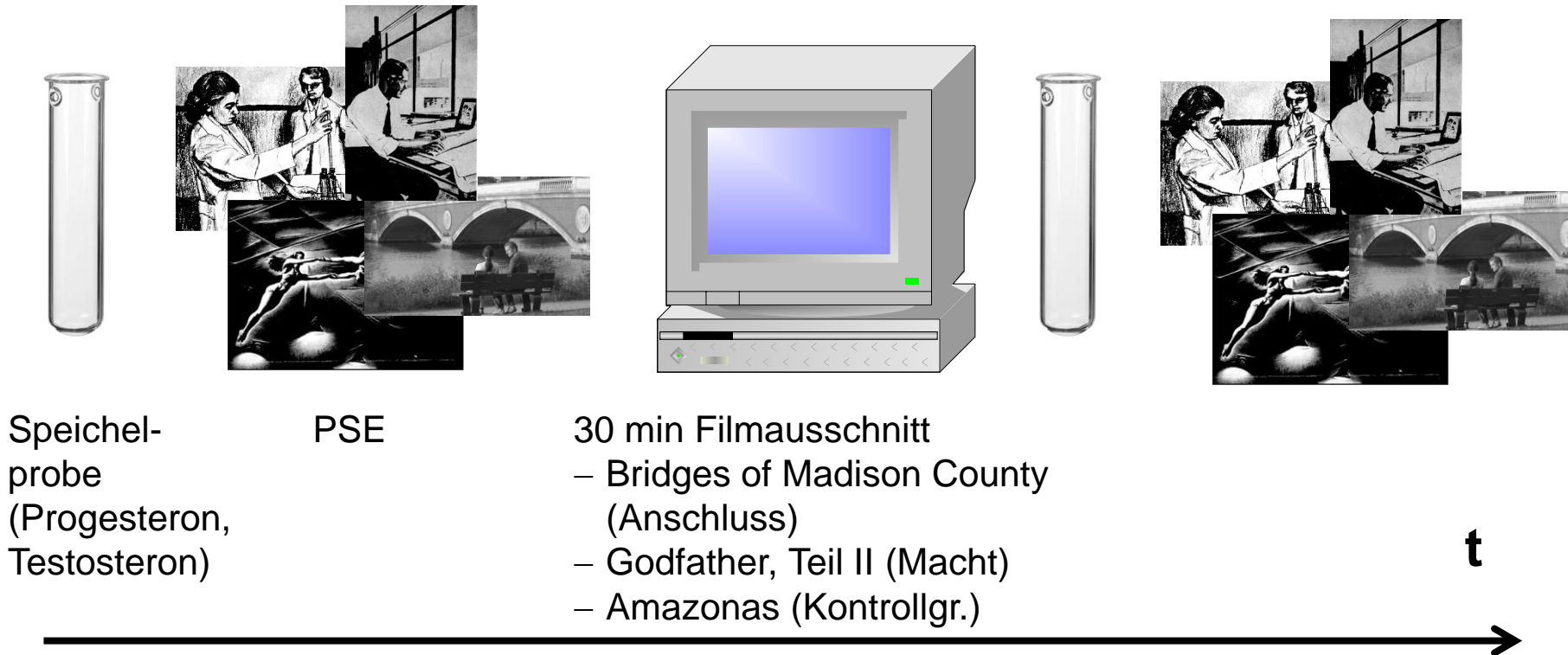


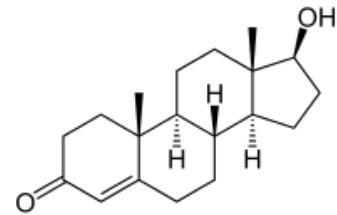
## Testosteronausschüttung nach machtthematischem Ereignis in Abhängigkeit vom Machtmotiv (Schultheiss et al., 1999)

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

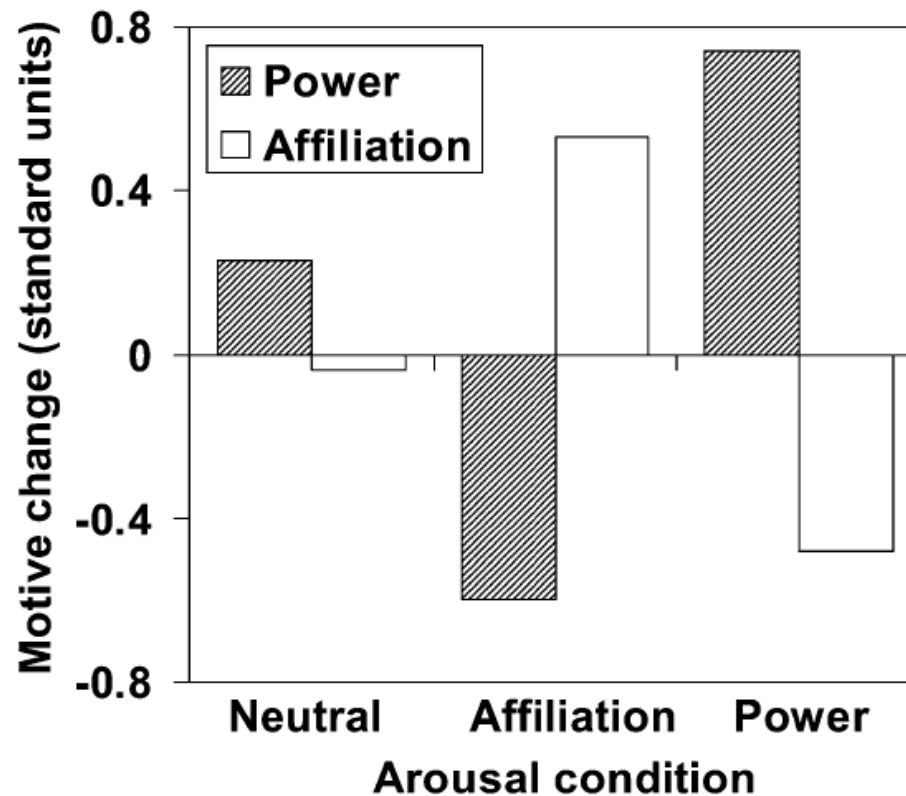


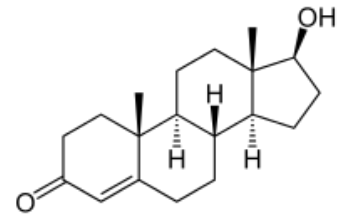
## Machtmotiv und Testosteron (Schultheiss et al., 2004)



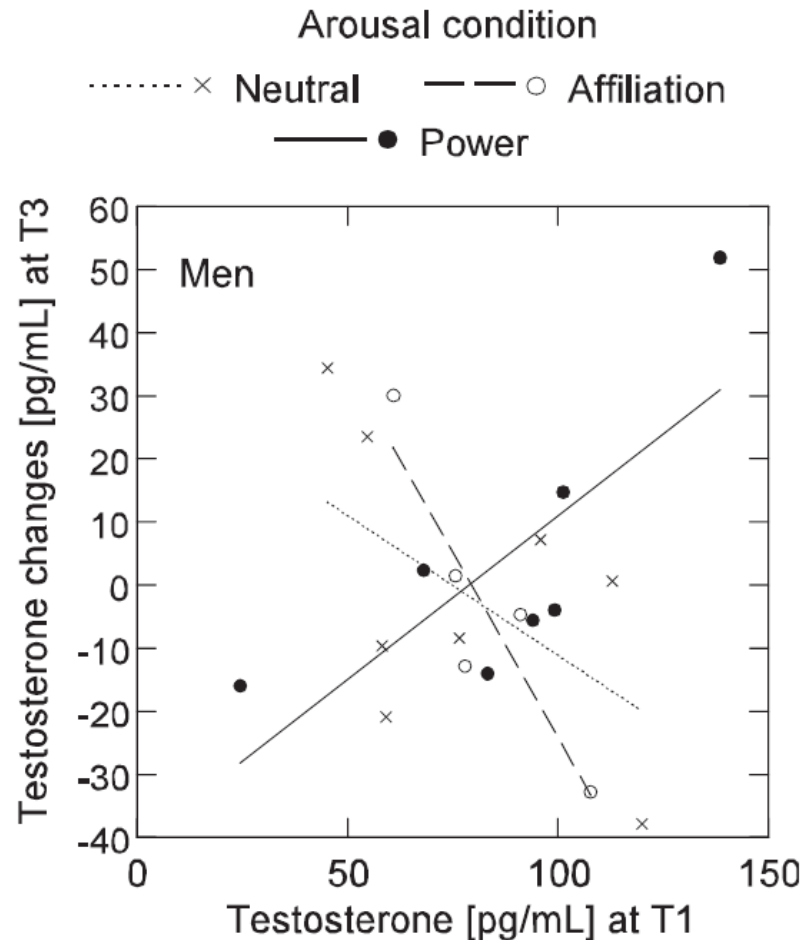


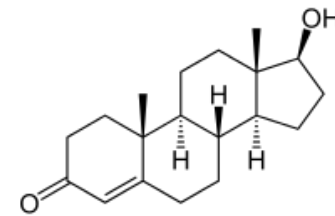
# Affiliations-/Machtmotiv nach Anregung durch motivthematische Filme (Schultheiss et al., 2004, S. 595)



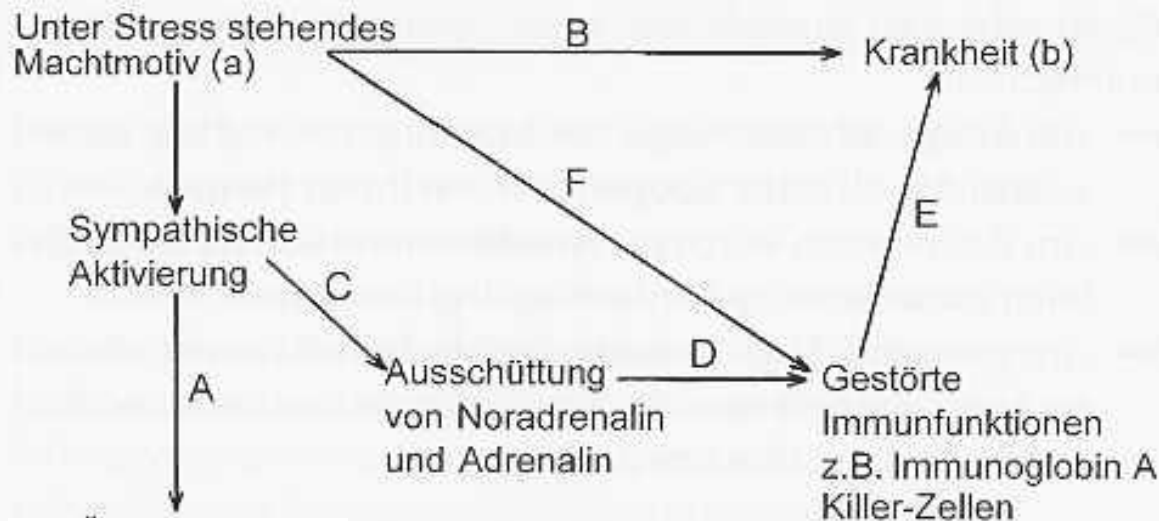


# Testosteronausschüttung nach motivationalistischer Anregung (Schultheiss et al., 2004, S. 597)





# Ein unter „Stress“ stehendes Machtmotiv und Krankheit



Bluthochdruck

■ **Abb. 8.7.** Zusammenhänge zwischen einem unter »Stress« stehenden Machtmotiv (a), physiologischen Veränderungen und Krankheit (b). (Mod. nach McClelland, 1989, S. 676)

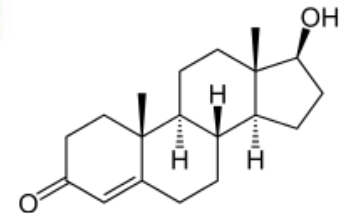
(aus Schmalt & Heckhausen, 2010, S. 231)

# Überblick über Themen des Foliensatzes

## Vorlesung vom 08.04. und 15.04.2019

### Machtmotivation

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



- Angewandte Aspekte der Machtmotivation:  
Motivkonstellationen



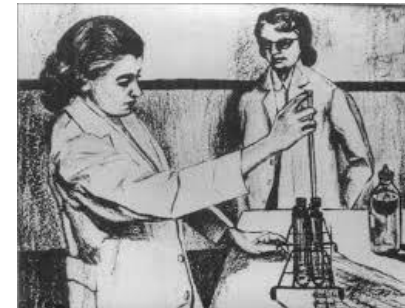


## Machtmotiv und Führung

„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)

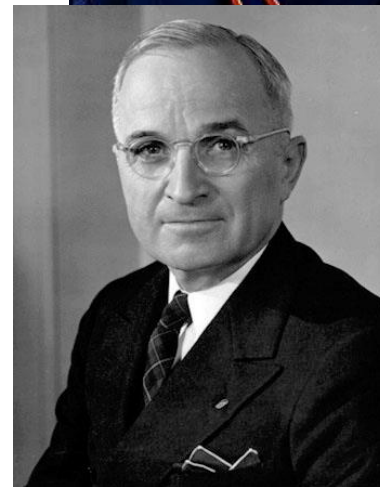
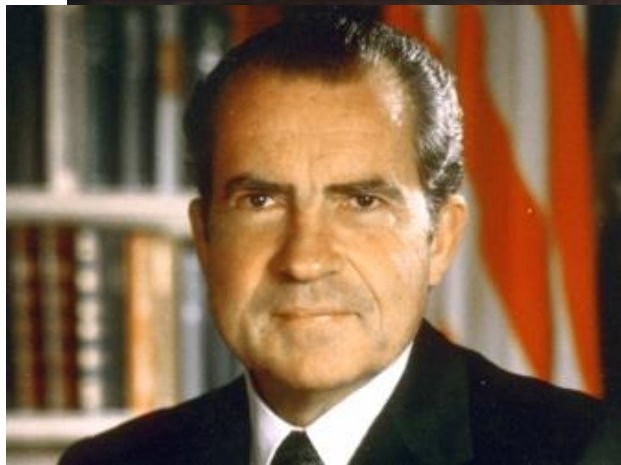
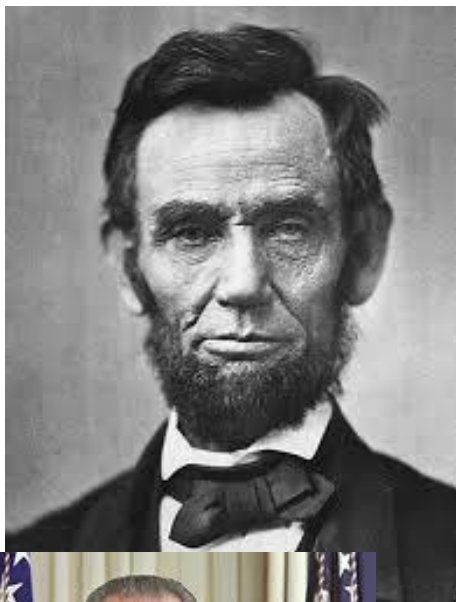
Ebene	LMP nein	LMP ja
Ebene 1 und 2	64 %	34 %
Ebene 3 und höher	36 %	66 %

LMP = leadership motive pattern

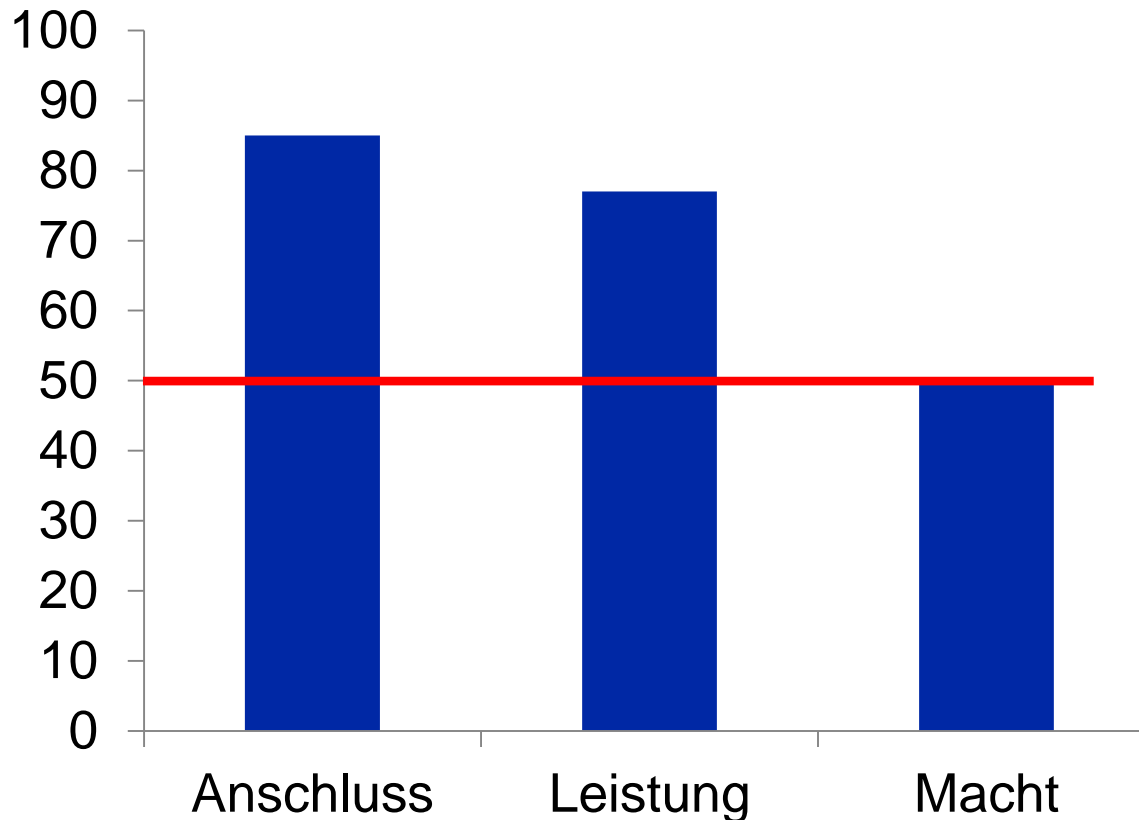
## Hierarchieebene in Abhängigkeit vom Führungsmotivmuster (LMP) nach 16 Jahren für *nicht-technische* Führungskräfte

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

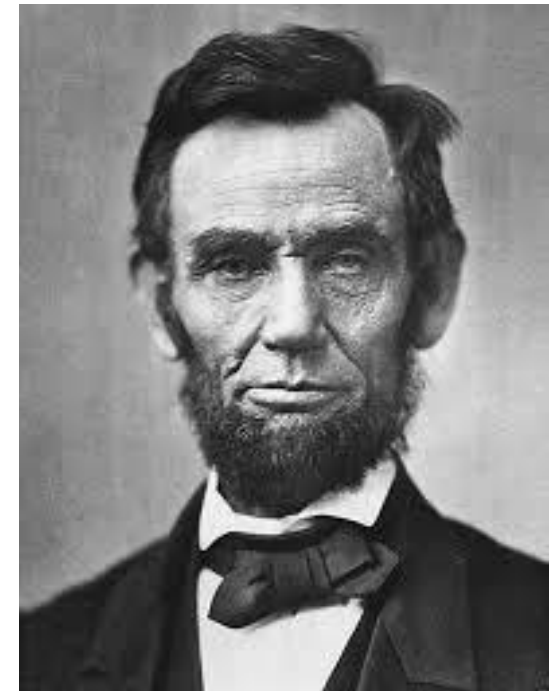
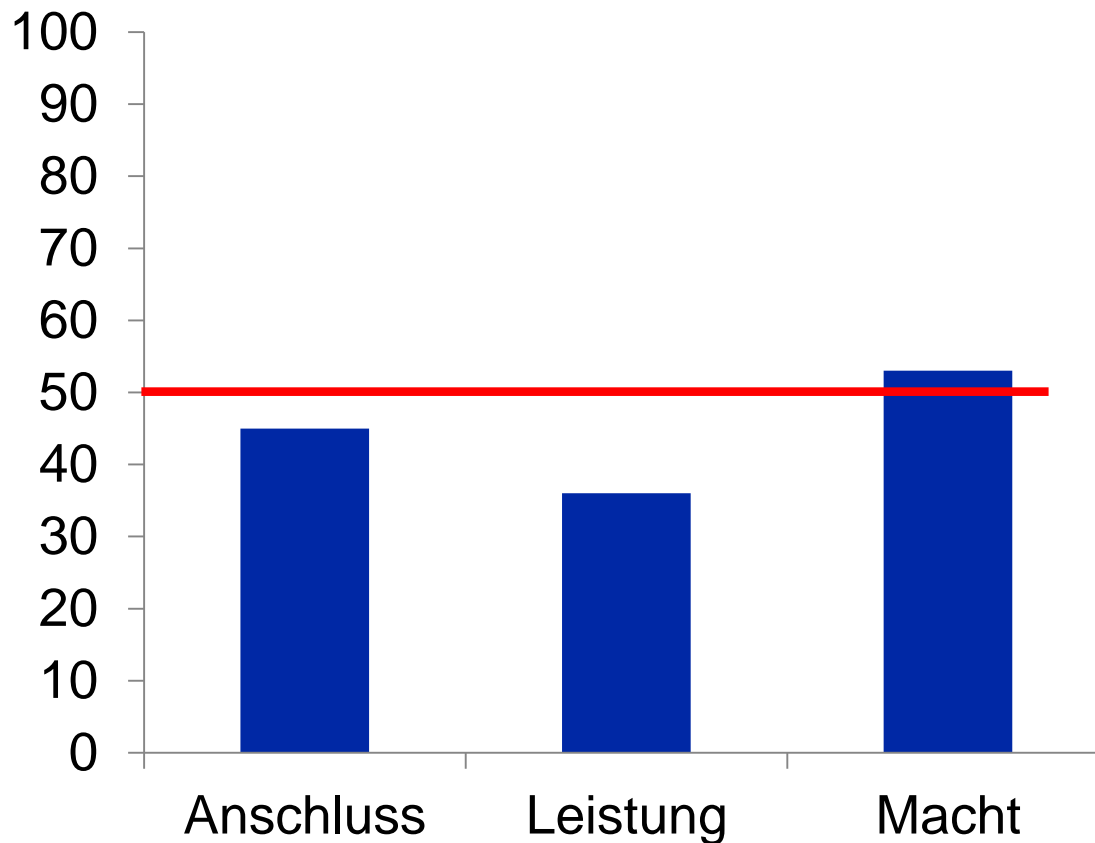
# Antrittsreden von 34 US-Präsidenten (Washington bis Reagan)



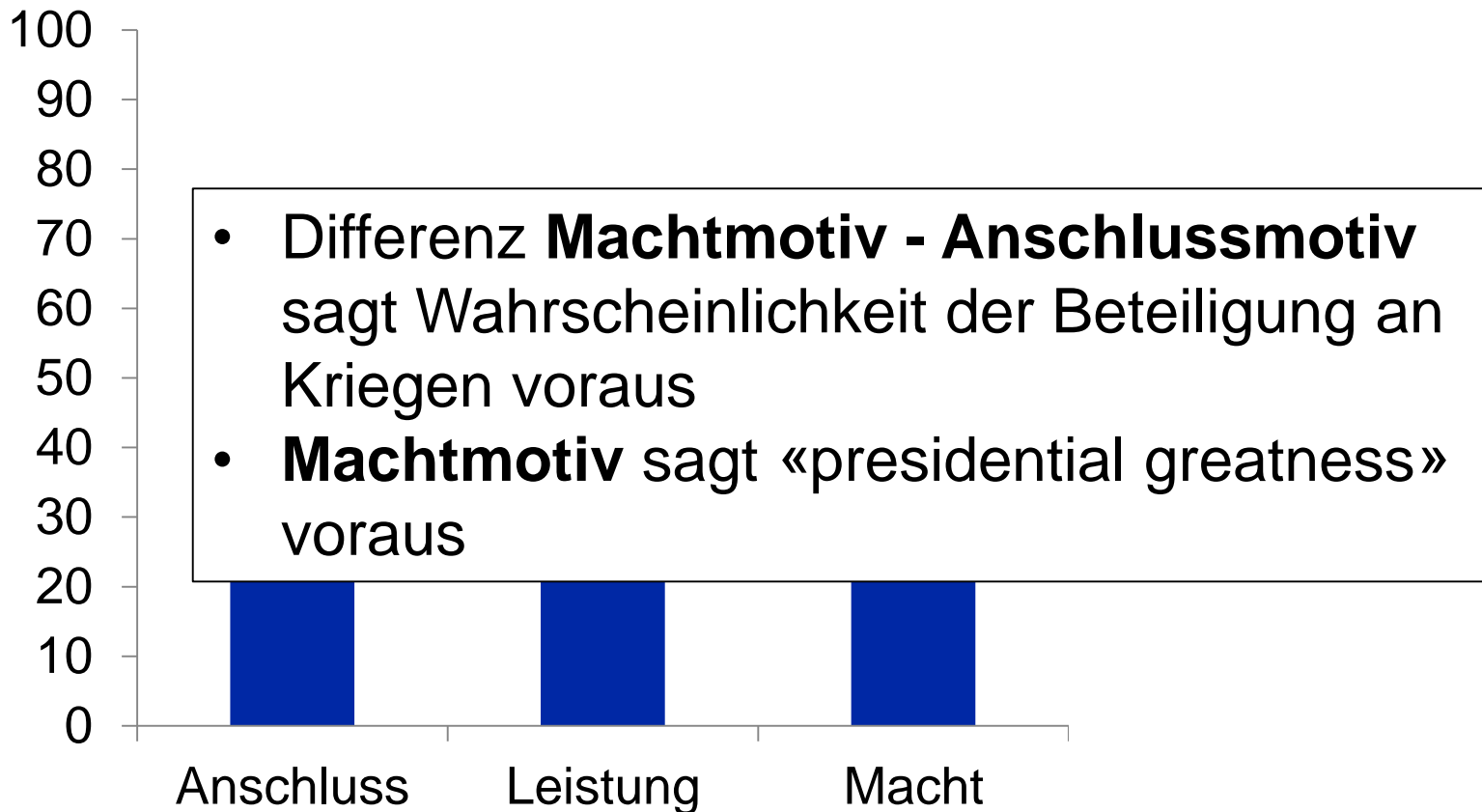
# Individuelle Unterschiede in Motivausprägung



# Individuelle Unterschiede in Motivausprägung

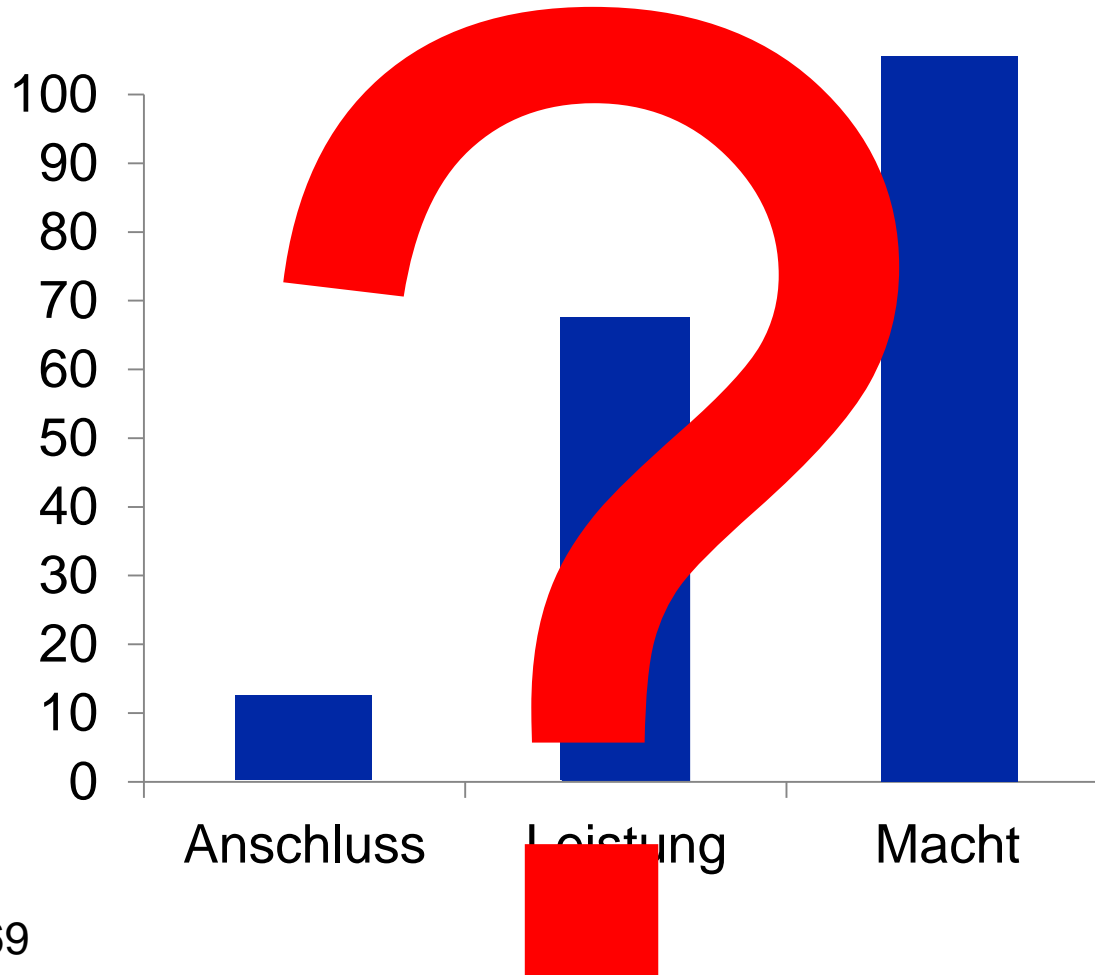


## Individuelle Unterschiede in Motivausprägung

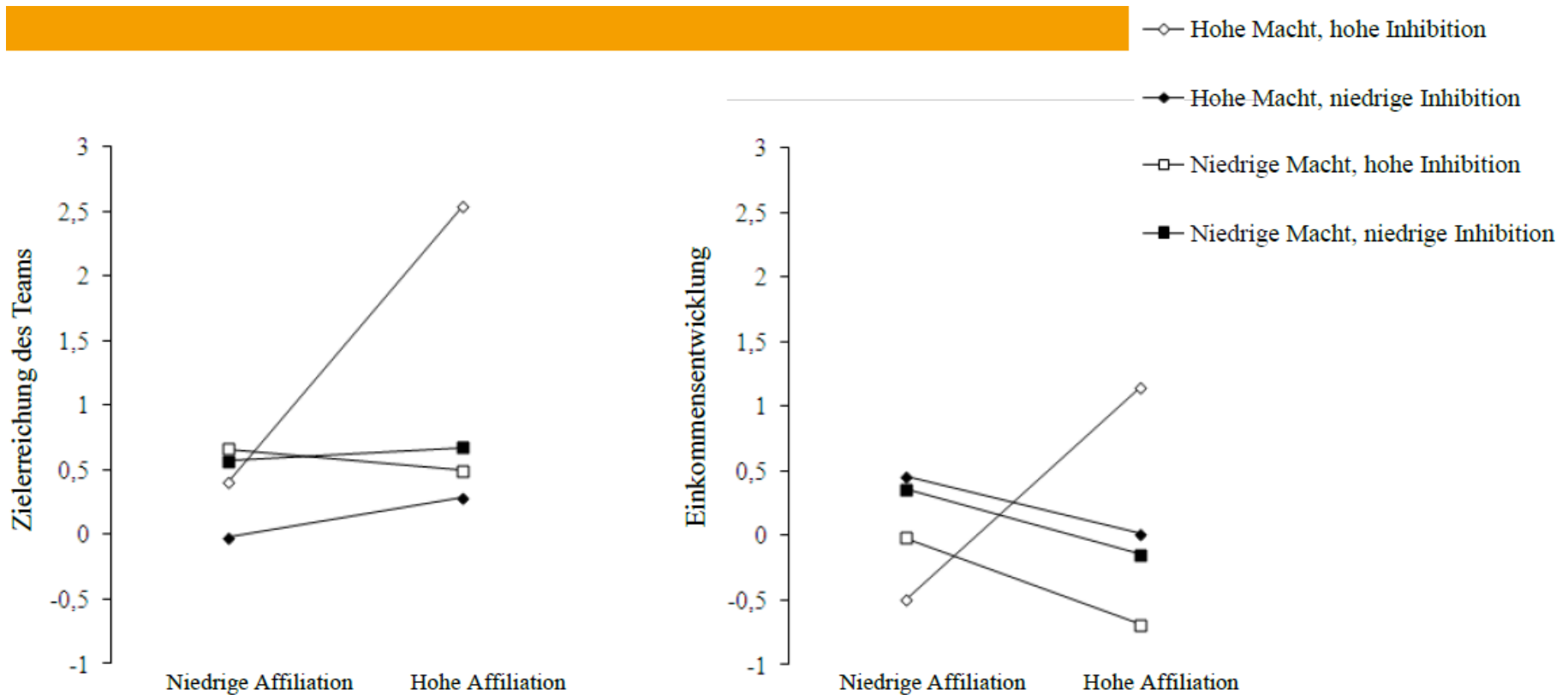




## Individuelle Unterschiede in Motivausprägung



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





Universität  
Zürich<sup>UZH</sup>

Allgemeine Psychologie (Motivation)

# The Motivational Basis of Concessions and Compromise: Archival and Laboratory Studies

Carrie A. Langner  
University of California, Berkeley

David G. Winter  
University of Michigan

**Journal of Personality and Social Psychology**  
**2001, Vol. 81, No. 4, 711–727**

A content analysis system for measuring positive concessions (offering concessions) and negative concessions (rejecting offered concessions) was introduced and validated through an archival study of government-to-government documents from 4 crises, 2 of which escalated to war and 2 of which were peacefully resolved. In the archival documents, **concession making was positively associated with affiliation motivation and negatively associated with power motivation.** A 2nd, laboratory experimental study confirmed these relationships and demonstrated priming effects of motive imagery and concession making, in a received diplomatic letter, on participants' responses. Finally, the motive imagery and concessions scores in participants' responses were related in predicted ways to their policy choices.

## Verhaltenskorrelate des AM und MM

Table 1

*Behavior Correlates of the Affiliation and Power Motives*

Motive characteristic	Affiliation motive	Power motive
Verbal images scored	Concern about establishing, maintaining, or restoring friendly relations among persons or groups	Concern about having impact, control, or influence on another person, group, or the world at large by strong forceful actions, controlling or regulating others, trying to influence or persuade, unsolicited helping, or acquiring prestige
Actions	Cooperative and friendly when "safe"; defensive and even hostile under threat	Depending on level of responsibility, either successful leadership and high subordinates' morale or profligate impulsivity
Negotiating style	Cooperative when safe; defensive and hostile under threat	Exploitative, aggressive
Seeks help from	Friends and similar others	Political experts

(aus Langner & Winter, 2001, S. 714)

# Hauptresultat von Langner & Winter (2001)

Table 4

*Correlations and Standardized Regression Coefficients of  
Concessions Scores With Motive Imagery in Crisis Documents*

Crisis type and concessions scores	Correlation with			
	Affiliation motivation		Power motivation	
	<i>r</i>	$\beta$	<i>r</i>	$\beta$
All crises ( <i>N</i> = 67)				
Positive concessions	.19	.50***	-.22†	-.52***
Negative concessions	-.16	-.31*	.07	.25†
Net concessions	.23†	.55***	-.22†	-.55***
Peace crises ( <i>n</i> = 44)				
Positive concessions	.18	.54**	-.23	-.56**
Negative concessions	-.16	-.26	-.00	.16
Net concessions	.20	.56**	-.22	-.57**
War crises ( <i>n</i> = 23)				
Positive concessions	-.05	.13	-.33	-.38
Negative concessions	-.27	-.46†	.19	.40†
Net concessions	.18	.41†	-.32	-.50*

†  $p < .10$ . \*  $p < .05$ . \*\*  $p < .01$ . \*\*\*  $p < .001$ .



## Lektüre zu Themen der heutigen Vorlesung

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



**Universität  
Zürich<sup>UZH</sup>**

**Allgemeine Psychologie (Motivation)**

---

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**