

1. Einleitung

1.1. Gegenstand der Motivationspsychologie

Menschen und Tiere verfolgen zu unterschiedlichen Zeiten unterschiedliche Ziele mit unterschiedlicher Intensität und Ausdauer. Ein schöner Sonntagnachmittag im Frühjahr lockt Schüler A aus dem Haus ins Grüne, obwohl das Abitur im kommenden Jahr ansteht, während Schüler B, der sich ebenfalls auf das Abitur vorbereitet, den Nachmittag in seinem Zimmer verbringt, um sich auf einen Mathematiktest vorzubereiten. Das Studierverhalten von Schüler B während dieses Nachmittags ist nicht gleichmäßig intensiv: Zunächst hat er Schwierigkeiten, sich zu konzentrieren – er denkt an das letzte Zusammensein mit seinen Freunden bei einer Radtour; dann kommt er in Gang und kann konzentriert arbeiten. Später dringt aus der unteren Etage das Geräusch eines laufenden Fernsehers, in dem ein spannendes Formel-1-Rennen übertragen wird, an sein Ohr. Er verlässt sein Zimmer, um sich das Rennen anzuschauen. Danach spielt er eine Weile im Garten mit dem Hund. Nach dem Abendessen studiert er weiter, fühlt sich aber um 21.00 Uhr so müde, dass er beschließt, zu Bett zu gehen. Der nächste Sonntag ist regnerisch und kalt. Beide Schüler bleiben nun zu Hause und bereiten sich auf Prüfungsarbeiten vor.

Sowohl aus unserer Selbstbeobachtung als auch aus der Beobachtung anderer Menschen und auch der Tiere ist uns bekannt, dass ein und dasselbe Lebewesen zu unterschiedlichen Zeiten unterschiedliche Verhaltensweisen an den Tag legt und damit offensichtlich unterschiedliche Ziele verfolgt. Ziele, die man verfolgen kann, gibt es unendlich viele. In der Motivationspsychologie hat es denn auch nicht an Versuchen gefehlt, diese Vielfalt an Zielen zu ordnen. Je nachdem, welches Abstraktionsniveau gewählt wird, ergeben sich hierbei ganz unterschiedliche Einteilungsmöglichkeiten. Als brauchbar hat sich erwiesen, drei große Klassen von Zielen zu unterscheiden, nämlich mit Artgenossen zusammen zu sein, Einfluss auf die dingliche und soziale Umwelt zu haben und Unsicherheit zu reduzieren. Diese Einteilung ist deswegen recht praktikabel, weil sie sich nicht nur für den Menschen, sondern auch für die meisten der höher organisierten Lebewesen verwenden lässt.

Wenn man diese drei großen Klassen von Zielen noch etwas ausfächert und das Zusammensein mit Artgenossen etwa mit Anschluss, Intimität und

Sexualität verbindet, die Einflussnahme auf die dingliche und soziale Umwelt etwa mit Leistung, Macht und Aggression und schließlich die Unsicherheitsreduktion mit Furcht und Exploration verbindet, hat man schon eine recht vielfältige Ansammlung von Zielen und Motivationsformen beisammen. Diese Liste liegt auch unserem Motivationshandbuch zugrunde; sie hat sich als praktikabel erwiesen, sie ist aber weder endgültig noch erschöpfend. Versuche, solche endgültig verbindlichen Listen von Motivationsformen zu erstellen, sind so alt wie die Persönlichkeits- und Motivationspsychologie – sie alle sind Näherungslösungen, die in einem bestimmten theoretischen Kontext ihren Stellenwert haben; universell verbindlich sind sie allerdings alle nicht.

Ziele bilden einen ganz zentralen Sachverhalt von Motivationsprozessen. Ziele, so haben wir gerade gesehen, lenken das Verhalten in eine ganz bestimmte Richtung und sie helfen uns darüber hinaus, Motive zu definieren. Wenn nämlich gewisse Gleichförmigkeiten in der Zielausrichtung des Verhaltens zu beobachten sind, Schüler B z.B. immer und immer wieder bei Prüfungsvorbereitungen anzutreffen ist, könnte man bei ihm eine dispositionelle Neigung oder Voreingenommenheit für ein ganz bestimmtes Ziel – hier wäre das ein leistungsthematisches Ziel – vermuten. Man nimmt an, dass es sich hierbei um eine dispositionelle Voreingenommenheit bei der Bewertung von Zielen oder Wertschätzung von Zielen einer bestimmten Art handelt. In der motivationspsychologischen Theoriebildung wird eine solche Bewertungsvoreingenommenheit für einen bestimmten Zieltyp als Motiv bezeichnet.

Nicht zu jedem Zeitpunkt werden solche Ziele auch verhaltenswirksam; wenn aber in diesen Zielen überdauernde Anliegen und Bewertungsvoreingenommenheiten zum Ausdruck kommen, stehen sie bereit, um bei entsprechender Anregung verhaltenswirksam zu werden. Das kann auf unterschiedliche äußere und innere Anregungsfaktoren, Anreize in der Umwelt und/oder wechselnde innere Zustände zurückgeführt werden. Viele dieser Unterschiede treten bei den meisten Personen in ähnlicher Weise auf und sind dann offensichtlich durch generell wirksame Umweltfaktoren bedingt, also durch Faktoren, die bei vielen Menschen in einer vergleichbaren Situation ähnliche Verhaltensweisen anregen. An einem sonnigen Wochenende im Frühjahr treffen wir in den Erholungsgebieten einer Stadt sehr viele Menschen an, an einem regnerischen nur wenige. Der Anreiz zum Spaziergehen, so schließen wir, ist bei Sonnenschein unter sonst vergleichbaren Umständen bei Bewohnern unseres Kulturkreises größer als bei Regen.

Andere im Verhalten manifest werdende Unterschiede werden durch innere Veränderungen hervorgerufen, die auch bei den meisten Personen in vergleichbarer Weise vonstatten gehen können – sei es als Ausdruck

genetisch verankerter Mechanismen, wie beim circadianen Aktivitätsrhythmus, sei es als Ausdruck erworbener kultureller Einstellungen. So streben wir Menschen als tagaktive Lebewesen einige Zeit nach Einbrechen der Dunkelheit einen Schlafplatz an, während nachtaktive Lebewesen dann erst richtig munter werden. Eine innere Uhr drängt uns dazu. Viele Menschen verspüren um die Mittagszeit Hunger oder Appetit und suchen eine Gelegenheit, Nahrung zu sich zu nehmen. Dieses Verhalten ist einmal durch organismische Veränderungen aufgrund des Energieverbrauchs seit der letzten Nahrungsaufnahme bedingt, gleichzeitig unterliegt dieses Verhalten aber im Hinblick auf den genauen Zeitpunkt und auf das, was und wieviel der Mensch isst, einer kulturellen Prägung und ist damit von Lernfaktoren abhängig. Es sei noch einmal daran erinnert, dass gleiche Umweltfaktoren durchaus nicht immer alle Menschen zu vergleichbaren Verhaltensweisen anregen. Auch die angeführten Beispiele können das demonstrieren. Im Beispiel des Sonntagsspaziergangs gilt: Selbst das schönste Sonnenwetter kann manche Menschen nicht ins Grüne locken – sei es, dass sie wie unser Schüler B im Moment Wichtigeres zu tun haben oder aber, dass sie als notorische Computerfreaks ein Computerspiel oder Surfen im Internet einer motorisch beanspruchenden Tätigkeit wie ein Spaziergang vorziehen.

Aus dem Zusammenwirken von Motiven und situativen Anreizen ergeben sich die konkreten Zielsetzungen, sie determinieren die Bewertung der angestrebten Ziele und initiieren Handlungen. Sie beeinflussen aber auch handlungsrelevante Momente, z.B. die Beurteilungen der Realisierungschancen einer Zielsetzung. Neben der Wertschätzung bestimmen auch die wahrgenommenen Realisierungschancen, die Erfolgs- oder Misserfolgserwartungen menschliches und tierliches Verhalten. So könnten in unserem Beispiel beide Schüler die beschriebenen Tätigkeiten mit ihren unmittelbaren und langfristigen Folgen zwar gleich positiv bewerten, aber unterschiedliche Realisierungschancen für den Mathematiktest wahrnehmen. So mag Schüler A zwar eine gute Note in Mathematik genauso schätzen wie Schüler B, nur sind die von ihm wahrgenommenen Realisierungschancen höher oder niedriger: Vielleicht glaubt er, jede Anstrengung sei zwecklos, weil die Aufgabe zu schwer sei; oder aber, er sei sehr begabt für dieses Fach und benötige daher solche Vorbereitung nicht; folglich wird er eher spazieren gehen als sich auf das Abitur vorbereiten. Solche Erwartungen sind einmal abhängig von der wahrgenommenen Schwierigkeit einer Aufgabe und den wahrgenommenen Leistungsfaktoren in der Person (Begabung, Tagesform), werden aber auch durch die Stärke und Richtung der Motive mitbestimmt.

Etwas umgangssprachlich ausgedrückt hat es die Motivationspsychologie mit zwei Größen zu tun: der Wünschbarkeit und der Machbarkeit von

Zielen. Wie wünschbar, wie erstrebenswert ist ein bestimmtes Ziel und wie groß ist die Wahrscheinlichkeit des Erreichens oder des Scheiterns? Beide Größen variieren häufig nicht unabhängig voneinander. Leider ist das Leben auf dieser Erde so eingerichtet, dass das Attraktive und besonders Wünschenswerte und die Erreichbarkeit nicht unabhängig voneinander sind. Das Wünschenswerte ist häufig auch besonders schwer zu erreichen. Ein Qualitätsexamen zu erreichen ist vergleichsweise besonders schwierig und ein besonders hübsches (und vielleicht auch wohlhabendes) Mädchen als Freundin oder Ehefrau zu gewinnen ist ebenso schwierig. Bereits der Volksmund weiß, dass die süßesten Früchte besonders hoch hängen. Was also ist zu tun? Es hat sich als sinnvoll erwiesen, nach Kompromissen zu suchen und bei der Festlegung auf ein bestimmtes Ziel beide Größen miteinander zu verrechnen.

In der Modellierung von Motivationsprozessen hat man die Wirkungsweise von Erreichenswahrscheinlichkeiten und Bewertungen durch so genannte Erwartung-Wert-Modelle abzubilden versucht. Der Grundgedanke einer solchen Modellvorstellung besagt, dass eine Person sowohl ihre Wertschätzung für bestimmte Handlungsziele als auch die von ihr wahrgenommenen Realisierungschancen bei der Auswahl von Handlungszielen in Rechnung stellt. Wert bezeichnet hier einen subjektiven Sachverhalt, die von der Person wahrgenommene Attraktivität. Interessanterweise zeigen viele Untersuchungen, dass sich auch tierliches Verhalten, selbst das Verhalten ganz niederer Arten, durch Erwartung- und Wertvariablen modellieren lässt. Wir nehmen also an, dass die Modellierbarkeit von Motivationsvorgängen durch Erwartung- und Wertvariablen eine Universalie darstellt und nicht an die Tatsache gebunden ist, dass sich Erwartung- und Wertvorstellungen, wie bei uns Menschen, auch unter gewissen Umständen im bewussten Erleben zeigen. Dies mag auf den ersten Blick verwunderlich erscheinen. Wir kommen auf dieses Thema noch mehrfach zu sprechen (vgl. Kap. 1.2.5.; 1.3. und 3.6.).

Unterschiede in den Motiven können beruhen (a) auf Unterschieden in den genetischen Grundlagen dieser Dispositionen oder (b) auf unterschiedlichen Lernerfahrungen der Individuen. Die genetische Ausstattung einer Person und ihre Lernerfahrungen beeinflussen die Bewertung von Handlungszielen, die als personseitige Determinanten von Erwartungen und anderen Kognitionen die Wahl von Zielen, die Ausdauer und Intensität einer Handlung mitbestimmen. Ein Motiv stellt gewissermaßen den innerorganismischen Anteil eines Motivationssystems dar, das zielführendes Verhalten sicherstellt.

Wir halten als erstes Zwischenergebnis fest, dass sich die Motivationspsychologie mit Zielen, konkret mit zielgerichtetem Verhalten, beschäftigt. Die Tatsache, dass Personen sich darin unterscheiden, welche Ziele sie

verfolgen, wird darauf zurückgeführt, dass sie diese Ziele unterschiedlich bewerten. Diese unterschiedliche Bewertung von Zielen geschieht durch das Motiv, das deswegen auch als Bewertungsdisposition bezeichnet wird. Damit eine solche Bewertungsdisposition aktiv werden kann, bedarf es allerdings noch einer Anregung durch einen geeigneten Anreiz. Ein solcher Anreiz signalisiert die Möglichkeit, dass ein ganz bestimmtes Ziel erreicht (oder verfehlt) werden könnte (vgl. *Abbildung 1.1*). Durch diese Anregung wird aus dem Motiv ein Prozessgeschehen, die Motivation, deren Auswirkungen wir dann in vielfältiger Form im Erleben und Verhalten aufspüren können.

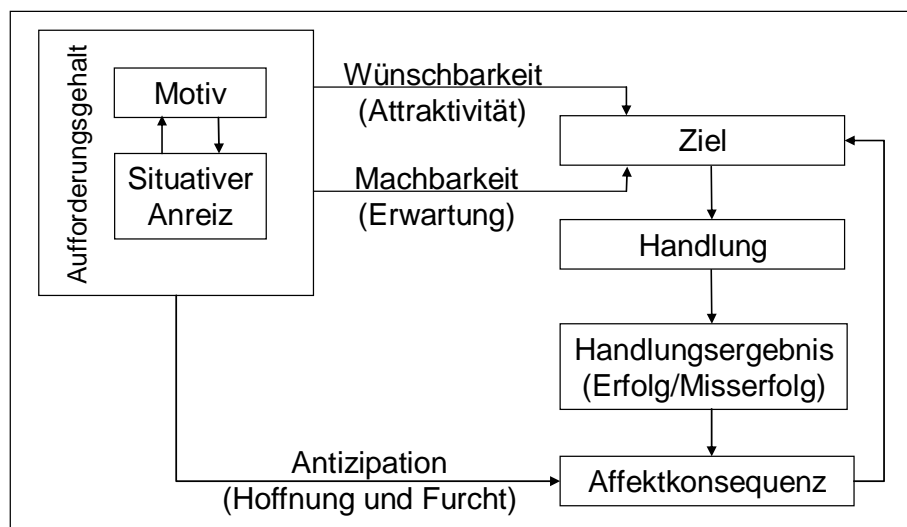


Abbildung 1.1: Schema eines allgemeinen Modells der Motivation.

Dieses einfache Diagramm ist eine Rekonstruktion, ein Modell. Es muss nicht bedeuten, dass eine Handlung zwingend alle diese Phasen durchlaufen muss. Einige Motivationstheorien, wie etwa das Rubikon Modell der Handlungsphasen (vgl. Kap. 3.7.) nehmen einen solchen Prozess an, dass nämlich, bevor gehandelt wird, sorgfältig die Attraktivität und die Erreichbarkeit von Zielen abgewogen werden (Achziger & Gollwitzer, 2006). In vielen Fällen, insbesondere dort, wo auf „automatische“ oder genetisch fixierte Verhaltensprogramme zurückgegriffen werden kann (oder muss) bedarf es des Abwägens nicht; das Verhalten ist hochgradig adaptiv und effektiv. Stellen wir uns hierzu einen unserer Vorfahren vor, der in einem Baumwipfel Zentralafrikas sitzend, eine attraktive Artgenossin vorüberziehen sieht. Wäre er nicht in der Lage, die Attraktivität dieser Artgenossin als mögliche Fortpflanzungspartnerin, sowie deren Erreichbarkeit (ausgedrückt in der Entfernung von Baumwipfel zu Baumwipfel, in Relation zur eigenen Sprungkraft) in

wirklichkeitsentsprechender Weise abzuschätzen, wäre er entweder tot oder würde nicht zur Reproduktion gelangen. In jedem Falle würde er nicht zu unseren Vorfahren gehören. Die Modellvorstellungen gehen dahin, dass in einem solchen Fall eine entsprechende Handlung allein durch Antizipation der Affektkonsequenzen ausgelöst werden kann (vgl. *Abbildung 1.1*). Auch im Humanbereich lassen sich hoch angepasste und effiziente Handlungen allein durch Affekte und Affektantizipationen auslösen (Aarts & Dijksterhuis, 2000; Custers & Aarts, 2005) (vgl. Kap. 4.)

1.2. Basiskonzepte der Motivationspsychologie

1.2.1. Motive

In der Forschung hat sich der Begriff des Motivs zur Bezeichnung von thematisch abgrenzbaren Bewertungsdispositionen durchgesetzt. Die Einteilung der Motive muss sich an den Zielen oder Zwecken dieser Disposition orientieren, die dann, wenn sie auch bei dem uns nächst verwandten Primaten nachgewiesen werden, als Ausdruck einer stammesgeschichtlichen Anpassung verstanden werden können. Sie entsprechen den natürlichen Bedürfnissen und stellen Antworten der Evolution auf die Erfordernisse des Überlebens und die Weitergabe des Erbgutes dar. Insofern erfüllen solche Motive, die lebenswichtige Ereignisse für einen Organismus bewerten und entsprechende Handlungsweisen bereitstellen, die gleiche Funktion wie angepasste morphologische Strukturen oder Organe, die für das Überleben einer Art unabdingbar sind, wie etwa ein besonders leistungsfähiges Seh- und Hörvermögen. Wir nehmen an, dass die von uns hier vorgestellten relativ allgemeinen Motivsysteme, wie Hunger, Ängstlichkeit, Neugier und Sexualität, aber auch das Leistungs-, Anschluss- und Machtstreben sowie einige Formen aggressiven Verhaltens, eine genetische Basis besitzen, weil sie Anpassungen an Überlebens- und Fortpflanzungsbedingungen der dinglichen und sozialen Umwelt in der Entwicklung zum Menschen hin darstellen. Die durch die Soziobiologie angeregte Diskussion der letzten Jahrzehnte (Buss, 2004; Simpson & Kenrick, 1997) hat deutlich gemacht, dass die in allen Kulturen vorfindbaren Anliegen der Menschen, für die außerdem Parallelen im Verhalten der uns nächst verwandten Primaten zu finden sind, immer auch Ausdruck einer phylogenetischen Anpassung und damit biogen sind.

Die Annahme einer genetischen Fundierung schließt nicht aus, dass in solchen Verhaltensdispositionen auch gesellschaftlich fundierte Wertschätzungen enthalten sind, die vom Individuum im Verlauf seiner Lerngeschichte übernommen wurden und damit Bestandteil seines Individualgedächtnisses sind. Schon bei Tieren, mehr noch bei Menschen, müssen wir annehmen, dass die genetische Information nur die Vorschrift für die Ausbildung relativ »offener«, d.h. durch Erfahrung modifizierbarer Verhaltensprogramme enthält (vgl. Mayr, 1974), so dass spezielle Bewertungen und Verhaltensweisen in der Ontogenese erworben werden müssen. Diesen Vorgang bezeichnet man als Sozialisation oder Enkulturation. Die vermittelten Werthaltungen unterliegen auch einem kulturellen Wandel (kulturelle Evolution), der nicht völlig losgelöst von den Antworten gedacht werden kann, die die biologische Evolution auf die Notwendigkeiten der Existenzerhaltung gefunden hat. Man kann annehmen, dass die Sozialisationsbedingungen sich in vielen Fällen an das biologisch Vorgefundene anlehnen, so dass sich eine gewisse Synchronisation der genetischen und kulturellen Entwicklungsbedingungen ergibt. Aus dem Blickwinkel einer koevolutionären Betrachtungsweise kommt man zu dem Schluss, dass die genetische und die kulturelle Selektion in kooperativer Weise auf die Entfaltung von Merkmalen einwirken, die sich als adaptiv und vorteilhaft erwiesen haben. Die Sozialisationsbedingungen, die auch für die Übernahme und Weitergabe von Werthaltungen und Motiven verantwortlich sind, sind keine kulturellen Selbstläufer, sondern selber an die biologische Evolution angebunden. Andererseits wirkt aber auch die kulturelle Evolution zurück auf die biologische Evolution. Mit gewisser Wahrscheinlichkeit beeinflussen z.B. bestimmte Erfindungen aus der Medizin, wie etwa die Anwendung der Gentechnik oder der gezielte Einsatz von empfängnisverhütenden Mitteln, auch den Verlauf der biologischen Evolution. Was die motivationspsychologischen Aspekte betrifft, so kann man davon ausgehen, dass »... die Werthaltungen und Bedürfnisse des Individuums die Werte und Bedürfnisvorgaben seiner Gesellschaft ebenso gestalten, wie sie von dieser gestaltet werden« (vgl. Riedl, 1987, S. 96).

Am Beispiel der Entwicklung des Leistungsmotivs lässt sich dieses Zusammenwirken demonstrieren. So ist von vielen Autoren eine genetische Basis für eine Kompetenz- bzw. Effizienzmotivation angenommen worden (Deci & Ryan, 1991; White, 1959), die sich in dem frühkindlichen »Selbermachen-wollen« manifestiert mit dem Ziel, die persönliche Effizienz in der Auseinandersetzung mit der sachlichen Umwelt möglichst zu steigern und die Grenzen der eigenen Kompetenz realistisch einschätzen zu lernen. Kulturelle Entwicklungen können nun in unterschiedlichem Ausmaß die Wertschätzung des Selbermachen-Wollens betonen.

Insbesondere der im 18. und 19. Jahrhundert sich in Mitteleuropa ausbreitende Calvinismus hat in seiner Glaubenslehre das Selbermachen-wollen, Selbstverantwortung, das Austesten der eigenen Kompetenz und schließlich den bestmöglichen Einsatz der eigenen Talente zum eigenen Nutzen und zum Wohle der Gesellschaft als besonders erstrebenswertes Ziel christlichen Lebenswandels hervorgehoben. Es ist deswegen nicht verwunderlich, wenn beim Vergleich verschiedener Religionsgruppen die Calvinisten die höchsten Werte für das Leistungsmotiv, das eben diese Sachverhalte betont, aufweisen (Vontobel, 1970). Diese Unterschiede verlieren sich allerdings zunehmend in modernen Industriegesellschaften mit multikultureller Ausrichtung (Veroff, 1992).

1.2.2. Anreize

Unabhängig von den Anteilen und der Bedeutung genetischer und lernbedingter Faktoren bedarf in jedem Falle das Motiv einer situativen Anregung, um zur Verhaltenswirksamkeit zu gelangen. Die situativen Momente, die Motive ansprechen und damit die Ausbildung einer Motivation bewirken, werden als Anreize bezeichnet. Motive und Anreize sind eng aufeinander bezogen, sie sind in gewisser Weise komplementär. Dieses Zusammenwirken von Motiv und passendem Anreiz hatte bereits Murray (1938, 1942) als ein »Thema« beschrieben. Besteht eine solche Korrespondenz zwischen Motiv und Anreiz, treten bestimmte Situationsmerkmale in den Vordergrund und bekommen einen »Aufforderungscharakter« (Lewin, 1926; später auch „Valenz“ oder „Wert“; Lewin, 1938). Die Wirksamkeit solcher Anreize erfolgt unwillkürlich und automatisch. Die Anreize signalisieren dem Organismus, dass geeignete Bedingungen zum Ablauf zielgerichteter Handlungen vorliegen. Die ethologische Forschung (vgl. Kap. 3.1.) hat diesen Sachverhalt geradezu als »Auslösemechanismus« bezeichnet. Die motivationstheoretische Rekonstruktion dieses Sachverhaltes dürfte über den Mechanismus der Affektantizipation verlaufen (vgl. *Abbildung 1.1*).

Was die Natur dieser Anreize angeht, so kann man auch hier – ähnlich wie bei den Motiven – biologische und soziale Einflussfaktoren in Rechnung stellen. Überwiegen die biologischen Einflussfaktoren, spricht man von „natürlichen“ Anreizen (McClelland et al., 1989; Weinberger & McClelland, 1989). Sie unterliegen einem evolutionären Angleichungsprozess, in dem die innerorganismischen Bedingungsfaktoren, die Motive, mit situativen Bedingungsfaktoren, den Anreizen, verbunden werden, um so Organismus-Umwelt-Passung herzustellen. Ein solch evolutionärer Druck zur Herstellung von Passung lastete sicherlich vor allem auf

Verhaltenssystemen, wie etwa dem Fortpflanzungsverhalten, weil hiervon ganz unmittelbar die Arterhaltung abhängt. So ist beispielsweise bei manchen Primaten die Präsentation des Genitalbereichs ein mächtiger Anreiz, der Paarungsbereitschaft signalisiert und unmittelbar zum Kopulationsverhalten auffordert. Die moderne soziologisch orientierte Forschung hat eine ganze Reihe solcher Anreigungsbedingungen für das Paarungsverhalten – wie etwa bestimmte Körperbauformen oder Gerüche beschrieben, die z.T. ohne unser Bewusstsein wirksam werden, aber dass entsprechende Verhalten verlässlich auslösen und damit den Fortpflanzungserfolg der Art sicherstellen (Buss, 2004).

Die Wirkung von Anreizen kann allerdings auch auf Lernerfahrungen aufbauen und von kulturellen und sozialen Faktoren oder schlicht den gegenwärtigen Umständen abhängen. Man spricht dann von „sozialen“ Anreizen. Wenn man beispielsweise in einer fremden Stadt unterwegs ist und dringend eine bestimmte Person telefonisch erreichen muss, so besaßen bis vor einigen Jahren die gelben Telefonhäuschen der Deutschen Bundespost einen entsprechenden Anreizcharakter, heute sind es die stahlgrauen Häuschen der Telekom; hat man ein Handy dabei, verlieren auch diese ihren Aufforderungscharakter. Sollte sich herausstellen, dass der Akku unseres Handys leer ist, kommt es wiederum zu einem schlagartigen Wechsel in der Aufforderungslandschaft unserer Umgebung. Umweltereignisse gewinnen also deshalb einen Aufforderungsgehalt und werden positiv oder negativ erlebt, weil ihnen auf der Organismuseite ein Motiv oder ein momentanes Anliegen entspricht. Ein Aufforderungscharakter stellt also eine Umweltgegebenheit dar, die durch ein Motiv gewichtet und bewertet wird. Zwei Dinge sind hierbei von Bedeutung: Die Aufmerksamkeit wird auf motivelevante Aspekte der Umwelt gelenkt, und die Umweltgegebenheit wird affektiv aufgeladen: positiv, wenn Zielerreichung im Vordergrund steht, negativ, wenn mögliche Zielverfehlung im Vordergrund steht. Aufgrund dieser Bewertung durch Motivdispositionen können Umweltgegebenheiten überhaupt erst positiv oder negativ erlebt werden und entsprechend die Richtung, Intensität und Ausdauer des Verhaltens bestimmen. Es sind damit nicht die objektiven Sachverhalte, die emotional-motivational wirksam werden, sondern die subjektiven, die von einer Person wahrgenommenen und bewerteten Sachverhalte.

Anreize können beim Menschen auch dann verhaltenswirksam werden, wenn sie nicht aktuell in einer Situation vorhanden sind, sondern auf der mentalen Probebühne des Bewusstseins imaginiert werden. Nehmen wir an, Schüler B sitzt allein in seinem Zimmer und liest als Vorbereitung auf seine Deutsch-Klausur einen Roman von Thomas Mann. Eine Figur der Handlung hat denselben Namen wie ein alter Freund, mit dem er schon seit

Monaten nicht mehr gesprochen hat. Sobald er den Namen gelesen hat, schweifen seine Gedanken vom Roman ab und richten sich darauf, wie angenehm es wäre, mal wieder mit dem alten Freund zu telefonieren. Der Anreiz selbst – die Möglichkeit zu einem anregenden Gespräch mit einem Freund – existiert in diesem Beispiel nur in der Vorstellung (der Freund selbst ist nicht physisch anwesend). Diese mentale Repräsentation dieses Anreizes kann dazu führen, dass Schüler B seine Lektüre unterbricht, zum Telefon greift und seinen Freund anruft. Vorstellungen dieser Art sind nicht ungewöhnlich: Schätzungen zeigen, dass Menschen bis zu einem Drittel des wachen Erlebens vertieft in Gedanken und bildhaften Vorstellungen verbringen, die mit Anreizen für die unterschiedliche Motive gesättigt sind (Klinger, 1990). Motive sprechen gleichermaßen auf situative wie imaginierte Anreize an und diese Fähigkeit emanzipiert menschliche Motivationsprozesse von der momentanen objektiven Reizumgebung: Wir reagieren nicht nur passiv auf die Anreize in unserer Umgebung, sondern ebenfalls auf die Anreize, die wir in der Vorstellung selbst generieren.

Die Bedeutung und Wirkungsweise von Anreizen ist nicht nur abhängig von Motiven, sondern auch von wechselnden organismischen Zuständen. Eine Entleerung des Energiereservoirs im Organismus erhöht beispielsweise die Wirksamkeit von nahrungsbezogenen Anreizen in der Umwelt: Sie werden eher wahrgenommen und positiv bewertet (vgl. Kap. 4.). In ähnlicher Weise wirken Veränderungen der Konzentration der Sexualhormone bei Säugetieren auf die Ansprechbarkeit derjenigen Mechanismen im Zentralen Nervensystem (ZNS), die das Sexualverhalten steuern, und damit auf die Wahrnehmung von und die Ansprechbarkeit auf sexuelle Anreize (vgl. Kap. 5.). Die Wirkung innerorganismischer Faktoren kann man sich wie einen Verstärker vorstellen. Organismische Zustände wie bestimmte Defizite und deren Meldung an das ZNS oder hormonelle Veränderungen im ZNS sensitivieren oder desensitivieren die informationsaufnehmenden und bewertenden Strukturen im ZNS: Die Wahrnehmung und die Bewertung von potenziellen Anreizen wird dadurch positiv oder negativ verändert.

1.2.3. Das Zusammenwirken von Anreizen und Motiven

Die äußeren Ursachen des Verhaltens und der beobachtbaren intra- und interindividuellen Unterschiede liegen also in der Situation, in den darin wahrgenommenen und emotional bewerteten Anreizen und bei einigen Motivationssystemen, zusätzlich auch in organismischen Zuständen, die entsprechende ZNS-Mechanismen (vor)aktivieren. Situative und organismische Faktoren können aber nur wirksam werden, wenn

entsprechende Motive in die verhaltenssteuernden Mechanismen als personseitige Bewertungsdispositionen integriert sind. Eine umfassende Erklärung des Verhaltens kann also nur gelingen, wenn sowohl Personfaktoren, die Motive, als auch Situationsfaktoren und (wenn nötig) organismische Zustände mit in das Erklärungsmodell einbezogen werden. Auf die Notwendigkeit der gleichzeitigen Berücksichtigung von Person- und Situationsfaktoren hatte bereits Lewin (1926) hingewiesen. Er hat damit eine Vorgehensweise begründet, die inzwischen in motivations- und persönlichkeits-theoretischen Forschungsansätzen allgemein akzeptiert und als »Interaktionismus« bezeichnet wird (vgl. Funder, 2006; Mischel & Shoda, 1998): Ein Motiv – als personseitige Verhaltensdeterminante – kann nur in dem Ausmaß verhaltenswirksam werden, wie es durch situative Anreize angeregt wird. Andererseits kann auch ein Anreiz – als situationsseitige Verhaltensdeterminante – nur in dem Ausmaß verhaltenswirksam werden, wie er auf die entsprechende Motivdisposition im Individuum trifft. Dieses Aufeinandertreffen von Motiv und Anreiz bezeichnet man als Motivanregung, aus der ein Zustand der Motivierung resultiert.

Diese enge Korrespondenz zwischen den Motiven und den entsprechenden Anreizen wurde bereits in dem sehr anschaulichen Begriff des Aufforderungscharakters deutlich. Auf der Ebene der Theoriebildung hat sich zur Beschreibung des gleichen Sachverhaltes der „Wert“ bzw. „Valenz“ Begriff (Lewin, 1938) durchgesetzt. Der Wert stellt also einen durch die Person gewichteten und bewerteten Sachverhalt der Situation bzw. einer zukünftigen Situation dar. Die Erlangung eines positiven Ereignisses wird als emotional befriedigend erfahren, ebenso das Vermeiden eines negativen Ereignisses; dagegen wird der misslungene Versuch der Erlangung eines positiven Ereignisses oder der Eintritt eines negativen Ereignisses oder Handlungsausgangs als emotional negativ erfahren (Higgins, 1997). Was emotional befriedigende und unbefriedigende Erfahrungen sind, wissen wir aus unserem eigenen Erleben. In der Fremdbeobachtung, besonders bei Lebewesen, die sich sprachlich nicht oder noch nicht mitteilen können, erschließen wir befriedigende und unbefriedigende Zustände aus dem Aufsuchen- und Vermeidungsverhalten, beim Menschen manchmal auch aus Mimik und Gestik und aus neuroendokrino-logischen Veränderungen oder der Aktivität bestimmter Hirnareale (vgl. Kap. 2.2.).

1.2.4. Anreiz und Emotion

In der Motivations-, Emotions- und Lernpsychologie besteht ein weitgehender Konsens darin, dass beim Menschen und wahrscheinlich generell bei Säugetieren Lust und Unlust die großen Lehrmeister sind, d.h., dass Lebewesen solche Verhaltensweisen bevorzugt ausführen und wiederholen, deren unmittelbare und weitreichende Konsequenzen als lustvoll erlebt werden, und solche Verhaltensweisen eher unterlassen, deren Konsequenzen als unlustvoll erlebt werden. Die Bedeutung der Lust-Unlust für das menschliche Handeln finden wir bereits sehr klar bei einem Pionier unseres Faches, Gustav Theodor Fechner, in seiner Schrift »Über das höchste Gut« ausgesprochen: »Ein fester und untrennbarer Bezug besteht zwischen den Trieben, wovon das willkürliche wie das instinktartige Handeln der Wesen abhängt, und Lust und Unlust. Es gibt keinen Trieb, der nicht darauf zielte, Lust zu erzeugen oder zu erhalten, Unlust zu beseitigen oder zu verhüten (Fechner, 1923, S. 34).

Zur Popularisierung dieses »Lustprinzips« haben sicherlich auch die Schriften Freuds beigetragen, der den Umstand einer Triebbefriedigung fest an ein Lusterlebnis geknüpft hat (Freud, 1915b; vgl. Kap. 3.3.). Später (Freud, 1920) bekam das Lustprinzip eine noch weitergehende Bedeutung, indem es zum Regulativ des gesamten psychischen Geschehens gemacht wurde: »In der psychoanalytischen Theorie nehmen wir unbedenklich an, dass der Ablauf der seelischen Vorgänge automatisch durch das Lustprinzip reguliert wird, das heißt, wir glauben, dass er jedes Mal durch eine unlustvolle Spannung angeregt wird und dann eine solche Richtung einschlägt, dass sein Endergebnis mit einer Herabsetzung dieser Spannung, also mit einer Vermeidung von Unlust oder Erzeugung von Lust zusammenfällt.« Als Beleg dafür, dass diese Anschauung, für die als frühester Zeuge Aristippos von Kyrene (ca. 430 v.Chr.) benannt wird, bereits eine lange Geschichte im europäischen Denken hat, sei folgende Stelle aus dem Buch von Aristoteles »Über die Seele« (ca. 330v. Chr.) zitiert: »Zum Streben gehört nämlich Begierde, Mut und Wille; die Lebewesen haben aber alle wenigstens ein Wahrnehmungsvermögen, den Tastsinn. Für die wahrnehmenden Wesen aber gibt es auch Lust und Schmerz, Lust- und Schmerzvolles, und wo es das gibt, besteht auch Begierde. Diese ist ja Streben nach dem Lustvollen«.

Insbesondere die neobehavioristisch orientierte Motivationspsychologie hat in ihrer Theoriebildung auf diesen Lust-Unlust-Mechanismus zurückgegriffen. Das grundlegende Postulat dieses Ansatzes besagt, dass jede antizipatorische Veränderung eines emotionalen Zustandes hin zum Lustvollen positiv motivierende Eigenschaften besitzt (z.B. Hilgard, 1963, S. 265; McClelland et al., 1953). Affektwandel wurde damit zum eigentlichen motivierenden Sachverhalt. Gemeint ist, dass bestimmte Ereignisse einen Affektwechsel nach sich ziehen, der dann seinerseits

antizipiert werden kann. Die Antizipation eines solchen Affektwechsels stellt sich in unserem Erleben häufig durch Erwartungsemotionen vom Typ der Hoffnung und vom Typ der Furcht dar (vgl. *Abbildung 1.1*).

Die Enge der Beziehung von Motiv und den antizipierten Affekten ist so bedeutsam, dass einige Autoren Motive geradezu durch die antizipierten Affekte definiert haben. Einem solchen Vorgehen liegt die Vorstellung zugrunde, dass ein Motiv nicht so sehr durch die auslösenden Bedingungen, auch nicht durch spezielle Formen des Verhaltens zu kennzeichnen ist, sondern durch den speziellen Affekt, der angestrebt und antizipiert wird. Diese Affekte sollen so spezifisch sein, dass sie eindeutig ein Motiv definieren können. Atkinson (1964, S. 241) hat etwa das Leistungsmotiv mit »Stolz über eine erbrachte Leistung« in Verbindung gebracht und McClelland (1975, S.) hat das Machtmotiv mit einem »Gefühl von Stärke« definiert.

Affekte dieser Art sind notwendige aber noch nicht hinreichende Bestandteile einer Motivdefinition. Hinzutreten müssen noch konkrete Handlungsergebnisse. Im Falle des Leistungsmotivs war man beispielsweise der Ansicht, dass es eines Erfolges bei der Auseinandersetzung mit einem Gütemaßstab bedarf, um Stolz in leistungsthematischem Sinne zu antizipieren und zu erleben. Dies gestattet es auch den Affekt „Stolz“ im leistungsthematischen Sinne von anderen Affekten abzuheben, etwa dem Stolz, den man bei dem Gedanken an die eigenen Eltern oder während einer Fussballweltmeisterschaft erleben kann.

Es ist in der Motivationspsychologie lange üblich, zu unterscheiden, ob diese relative Verschiebung auf der Lust-Unlust-Dimension dadurch erreicht wird, dass man ein positives Ziel anstrebt oder dadurch, dass ein negatives Ziel vermieden werden soll (Lewin, 1935; Miller, 1944; Mowrer, 1960). Auf der Ebene motivationspsychologischer Theoriebildungen wird man diesem Sachverhalt gerecht, indem man zwei voneinander unabhängige motivationale Tendenzen, eine »Aufsuchen«- und eine »Meiden«-Tendenz, in Rechnung stellt und hierbei auch wieder dispositionelle Unterschiede in der Motivausstattung, etwa durch die Unterscheidung von »Hoffnung«- und »Furcht«-Motiven, berücksichtigt (Atkinson, 1964; Heckhausen, 1963; Gable, Reis & Elliot, 2003; Revelle, 2004). Die neuere Motivationsforschung hat diese Differenzierung aufgegriffen und postuliert unterschiedliche Formen der Handlungsregulation für Fälle, in denen es primär um die Erlangung eines positiven Ziels oder Vermeidung eines negativen Ziels geht (Thrash & Elliot, in Vorb.).

Für die Motivations- und Lernpsychologie wurde dieser Lust-Unlust-Mechanismus insbesondere auch deshalb interessant, weil es gelang, im ZNS Strukturen und Übertragersubstanzen (Neurotransmitter)

nachzuweisen, die an der Vermittlung positiver Affekte beteiligt sind. Frühe Untersuchungen von Olds & Milner (1954) hatten bereits gezeigt, dass Ratten lernten, sich in bestimmten Regionen des Gehirns selbst zu stimulieren. Diese Selbststimulation war so effektiv und offensichtlich «lustvoll», dass andere Anreize wie z.B. Futter verschmäht wurden. Folgerichtig wurde diese Region als »Lustzentrum« bezeichnet. Zu den angesprochenen Regionen gehören vor allem das dopaminerge System (vgl. Kap. 2.2. und *Abbildung 2.6*) und insbesondere Zellen im Bereich des lateralen Hypothalamus. Am häufigsten haben Stimmulationsuntersuchungen entsprechende Effekte im Bereich des medialen Vorderhirnbündels (MFB) nachweisen können. Von besonderer motivationspsychologischer Bedeutung ist der Nucleus accumbens, weil hier eine Schaltstelle liegt, in der zunächst wertneutrale sensorische Information einläuft, die dann durch das dopaminerge Signal markiert und dadurch in eine wertbesetzte, motivational bedeutsame Information übersetzt wird. Ein zunächst neutraler Sachverhalt kann so einen Aufforderungscharakter bekommen und durch die Anregung eines Motivs eine Reihe von Verhaltensweisen in Gang setzen (Berridge, 2003).

Anreizwirkung als Affektwechsel und dessen Antizipation als motivierendes Agens zu konzipieren, ist eine theoretische Konstruktion (wie etwa die »Verstärkung«) und direkt nicht in unserem Erleben beobachtbar. Würden wir im Alltagsleben etwa auf eine »Warum«- oder »Wozu«-Frage nach den Zielen unserer Handlung nicht das angestrebte Ziel (z.B. eine gute Note in der Klausur) selber, sondern die antizipierten Affektfolgen (z.B. Stolz) nennen, würde dies skurril und lächerlich wirken, wie der Cartoon in *Abbildung 1.2* für einen machthematischen Zusammenhang verdeutlicht. Dennoch ist eine solche theoretische Konstruktion als eine sehr allgemeine motivationspsychologische Basis von Vorteil, denn sie gestattet eine Erklärung des Verhaltens unabhängig von den bewussten Erlebnistatbeständen. Sie ist damit universell einsetzbar sowohl für Verhalten im Humanbereich, das ohne bewusste Steuerung abläuft als auch für tierliches Verhalten, das – soweit wir gegenwärtig wissen – auch sehr gut gesteuert, allerdings prinzipiell ohne Bewusstheit abläuft.

Wir wollen an dieser Stelle bereits darauf hinweisen, dass wir den Begriff Anreiz in zwei Bedeutungskontexten verwenden: zum einen als situativer Anreiz, der Anregungseigenschaften gegenüber dem Motiv besitzt, zum anderen wird der Anreiz auch aufgefasst als Affektantizipation. Das mag verwirrend erscheinen, stellt sich aber bei näherer Betrachtung als die zwei Seiten einer einzigen Medaille heraus. Die Wirkung eines situativen Anreizes beruht auf seiner Fähigkeit, über die Motivanregung einen

Vorgang der Affektantizipation einzuleiten, andererseits beruht die Affektantizipation auf einer situativen Motivanregung (vgl. *Abbildung 1.1*)

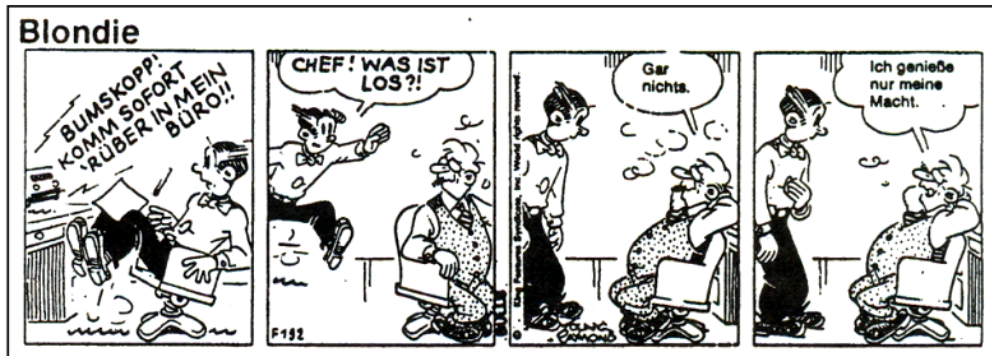


Abbildung 1.2: Begründung einer Handlung aus der Antizipation der postaktionalen Affektfolgen (Copyright: Bulls Pressedienst GmbH, Frankfurt/M.).

1.2.5. Erwartungen

Neben den situativen Anreizen steuern wahrgenommene Realisierungschancen das Verhalten. Lebewesen bewerten offensichtlich nicht nur Handlungsziele, sie setzen auch in Rechnung, ob und wie sie diese Ziele erreichen können – sei es aufgrund fördernder oder widriger Umstände in der Umwelt oder aufgrund der eigenen Verhaltensmöglichkeiten. Auch Tiere werden in ihrem Verhalten von solchen Erwartungen geleitet (Bolles, 1972; Tolman, 1932; vgl. Kap. 3.4.). Jeder Hundebesitzer, der zur gewohnten Stunde mit seinem Tier spazieren geht, weiß eine Fülle von Verhaltensindikatoren für die entsprechende Erwartung seines Tieres zu nennen. Laborratten, die zuvor freien Zugang zu ihrer Nahrung hatten und ab einem bestimmten Zeitpunkt nur noch für eine begrenzte Zeit am Tag gefüttert werden, lernen im Verlaufe von zwei bis drei Wochen, ihre Nahrungsaufnahme in dieser Zeit derart zu steigern, dass sie ihr Gewicht halten. Sie nehmen sozusagen die kommende Fastenzeit vorweg und erwarten – und das drückt sich in ihrem Verhalten aus –, dass die nächste Mahlzeit erst in 23 Stunden erfolgt. Es scheint also so zu sein, dass Lebewesen, selbst ganz einfache Organismen, wie Planarien, die nur eine ganz rudimentäre Organisation des Nervensystems aufweisen, den Zusammenhang zwischen zwei Ereignissen bzw. zwischen ihrem Verhalten und dessen Ergebnissen und Folgen erfassen und in ihrem Verhalten berücksichtigen (Dehaene, 1997).

Der Begriff der »Erwartung«, den wir für diesen Sachverhalt verwenden, soll nicht suggerieren, dass es sich hierbei um Bewusstseinsinhalte handelt. Nur unter bestimmten Umständen können diese Wahrscheinlichkeiten sich auch im bewussten Erleben niederschlagen. Allerdings lässt die Genauigkeit, mit der objektive Wahrscheinlichkeiten in subjektive Wahrscheinlichkeiten überführt werden, oftmals sehr zu wünschen übrig (Shafir & Tversky, 1995). Dies liegt darin begründet, dass die Bildung einer subjektiven Erwartung selbst wieder durch die Motive beeinflusst wird. Hoch- und Erfolgsmotivierte neigen beispielsweise dazu, ihre Erfolgchancen zu überschätzen (vgl. Kap. 10.) oder ihnen bei der Ausführung riskantester Sportarten gar keine Beachtung zu schenken (vgl. Kap. 3. und Kap. 6.). Personen, die zwischen mehreren (gleichwertigen) Handlungsalternativen auswählen, sind hierbei eher realistisch; erst wenn sie die gewählte Handlungsalternative auch ausführen, neigen sie dazu, ihre Realisierungschancen optimistisch zu überschätzen (vgl. Kap. 3.7.). Ein solcher Optimismus ist durchaus funktional, da er die momentane Motivationslage unterstützt und bei Auftreten von Schwierigkeiten ein vorzeitiges Aufgeben verhindert (Taylor & Gollwitzer, 1995). Es gibt allerdings auch Personen, bei denen sich dieser Optimismus nicht einstellen mag, die im Gegenteil ihre Chancen ganz realistisch sehen oder gar unterschätzen: chronisch depressive Personen (Alloy & Tabachnik, 1984).

1.3. Motivation durch Erwartung und Wert

Eine auf den französischen Philosophen Pascal zurückgehende Denktradition, die Eingang in die Motivationsforschung gefunden hat, verknüpft nun diese beiden Konzepte – nämlich die Konzepte des Wertes und der Erwartung – miteinander. In dieser sog. Erwartung-Wert-Theorie geht man von der grundlegenden Annahme aus, dass Verhalten aus einer Interaktion der beiden Größen »Wert« (= individuell gewichteter Anreiz) und »Erwartung« zu erklären ist. Das Erwartung-Wert-Modell folgt einer einfachen Logik, nämlich dass die Motivation weder allein der Attraktivität eines Ziels noch allein dessen Realisierbarkeit folgt, sondern beides in Rechnung stellt. Viele der Modelle haben auch eine multiplikative Verknüpfung von Erwartung- und Wertvariablen angenommen (Erwartung x Wert). Hierdurch wird eine Motivationstendenz beschrieben, die das Verhalten so ausrichtet, dass der subjektiv erwartete Nutzen maximiert wird (Shafir & Tversky, 1995). »Wünschbarkeit« (Attraktivität) und

»Machbarkeit« (Erwartung, Wahrscheinlichkeit) müssen also gewissermaßen einen Kompromiss eingehen (s.o.).

Kritiker halten diesem Modell entgegen, es sei zu kognitiv und zu rational, indem es Motivation ausschließlich aus der »intellektuellen Dachmansarde« erkläre und damit auch impliziere, dass die Motivationsprozesse, die diesem Modell folgen, stets eine gewisse Rationalität aufweisen müssen (Bischof, 1989; Geen, 1995). Beide Einwände sind ungerechtfertigt. »Erwartung« und »Wert« erklären Motivation auf der Ebene einer psychologischen Theorie. Dies bedeutet nicht, dass diese beiden Variablen im Motivationsprozess auch bewusst repräsentiert sein müssen. Es gibt offensichtlich funktionale Äquivalente zu den Erwartung und Wert generierenden Systemen, die es gestatten, die jeweils einschlägige Information zu verarbeiten und in einem entsprechenden Algorithmus zu verbinden. So kann man beispielsweise selbst sehr komplexes Sozialverhalten in Tiersozietäten (z.B. Vogelkolonien) mit Hilfe einfacher Erwartung-Wert-Modelle rekonstruieren (vgl. Kap. 3.2.). Da diesem Verhalten häufig genetisch fixierte Programme zugrunde liegen, liegt die Vermutung nahe, dass die Evolution bei der Herausbildung dieser Mechanismen bereits einer Strategie der Kostenminderung und Nutzenmaximierung gefolgt ist. Auch der zweite Einwand, dass der utilitaristische Ansatz dieses Modells ein hohes Niveau an Rationalität und genauer Verarbeitung von Erwartung- und Wertinformationen verlange, ist unzutreffend. Zwar ist das Modell selbst am Prinzip der Nutzenmaximierung orientiert, was jedoch nicht bedeutet, dass jedes Verhalten, das durch dieses Modell erklärt wird, auch das Prinzip der Nutzenmaximierung realisiert. Das Spielverhalten eines Glücksspielers etwa berücksichtigt kaum Wahrscheinlichkeitsinformationen, wohl aber Wertinformationen (vgl. Kap. 9.). Es ist – obwohl wenig »rational« – dennoch durch ein (erweitertes) Erwartung-Wert-Modell beschreibbar, in dem Erwartung (E) und Wert (W) noch einmal gewichtet werden (α und β) und die spezielle Art der Interaktion dieser beiden Variablen offen gehalten wird.

Man kann also generell die folgende Funktionsgleichung aufstellen:

$$\text{Verhalten (V)} = f(\alpha E, \beta W)$$

Der Einfluss dieser Modellvorstellung war im Übrigen so durchdringend, dass viele moderne Theorien im Bereich der Humanmotivationsforschung diesem Modell zuzuordnen sind und sie auch für die Erklärung tierlichen Verhaltens zunehmende Bedeutung gewinnt. Die in den letzten Jahrzehnten so einflussreichen kognitiven Motivationstheorien, allen voran die Attributionstheorie, spezifiziert im wesentlichen die attributionalen

Determinanten von Wert- und Erwartungsvariablen (Weiner, 1985) (vgl. Kap. 3.6.), und die erst jüngst populär gewordenen Zieltheorien der Motivation bauen ihre Verhaltensvorhersagen wesentlich auf den Variablen »Zielattraktivität« und »Zielerreichenswahrscheinlichkeit« auf (vgl. Kap. 1.5.). Die Tatsache, dass auch die spieltheoretische Rekonstruktion von Motivation, wie sie in soziobiologischen Theoriebildungen anzutreffen ist (Volland, 2004), im wesentlichen auf dem Wert von Ressourcen (z.B. Futter, Geschlechtspartner etc.), gewichtet durch die Chancen, sie auch zu erlangen (evtl. vermindert um die Kosten, die beispielsweise durch einen Kampf um Ressourcen entstehen) aufbaut, zeigt, wie hilfreich eine solche Erwartung-Wert-Rahmentheorie für die Modellierung menschlichen und tierlichen Verhaltens sein kann.

1.4. Proximate und ultimate Ziele

Wie oben bereits erläutert, beschreiben Motive eine dispositionelle Neigung und Voreingenommenheit bei der Bewertung bestimmter Klassen von Anreizen und Zielen. Nach Ansicht der Soziobiologie dienen solche biologisch fundierten Motivationssysteme der Vergrößerung der »Fitness«, d.h. der Ermöglichung der Weitergabe des eigenen Erbgutes – sei es auf direktem Wege durch Fortpflanzung oder sei es indirekt durch Fürsorge für die nächsten Verwandten, mit denen das Lebewesen einen Teil des Erbgutes gemeinsam hat (vgl. Kap. 3.1. und 3.2.). Im Verlaufe der Evolution einzelner Arten des Tierreiches ist es daher zur Ausbildung von morphologischen Merkmalen und auch von Verhaltenssystemen gekommen, weil sie zur Anpassung der Art an ihre Umwelt und damit zur Vergrößerung der Fitness beitragen.

Die stammesgeschichtliche Entwicklung dieser Systeme kann also unter dem Gesichtspunkt gesehen werden, welchen Beitrag sie dazu leisteten, die Chancen zur Weitergabe des eigenen Erbgutes zu maximieren. Dies wäre in einer Hierarchie von Zielen gewissermaßen das alleroberste, letztgültige, ultimate Ziel, dem sich alle anderen Ziele unterordnen. Die Aufgabe einer evolutionsbiologisch orientierten Motivationspsychologie besteht deswegen im Nachweis solch funktionaler Beziehungen zwischen den verschiedenen Motiven und dem ultimatsten Ziel der Fitnessmaximierung. Gelingt eine solch schlüssige funktionale Erklärung, könnte das im Umkehrschluss ein wichtiger Hinweis darauf sein, dass es sich hierbei um ein evoluiertes Verhaltenssystem mit einem starken Anteil genetisch fixierter Verhaltensdeterminanten handelt.

Bei der Nahrungsaufnahme und der Sexualmotivation, liegt der Anpassungswert auf der Hand – ohne die Existenz dieser Systeme wäre Leben in der uns bekannten Form auf der Entwicklungsstufe der Säuger nicht möglich. Bei anderen Verhaltenssystemen, wie etwa der Neugier, der Angst und der Anschluss- und Machtmotivation, ist der Nachweis einer direkten Funktionalität nicht ganz so einfach zu führen, wenngleich auch bei diesen Systemen gute Gründe für eine stammesgeschichtliche Entwicklung zugrundeliegender Mechanismen und Strukturen angegeben werden können: Zur Vergrößerung der Darwinschen Fitness und damit zum Fortpflanzungserfolg tragen Motivationssysteme, die z.B. für die Exploration der Umwelt verantwortlich sind oder das Lebewesen vor erkannten Gefahren zurückschrecken lassen, ebenfalls in hohem Maße bei (Schneider, 1996). Ein Organismus, der seine Umgebung erforscht hat, der weiß wo Nahrung und Wasser vorhanden sind, wo sich potenzielle Reproduktionspartner aufhalten und wo Fressfeinde oder sonstige Gefahren lauern, besitzt einen Anpassungsvorteil und eine vergleichsweise höhere Fitness. In ähnlicher Weise ist die Erhaltung und Pflege sozialer Beziehungen für Individuen all jener Arten, die in sozialen Verbänden leben, von größter Bedeutung. Die Tatsache, dass bereits in geschlossenen Tiergesellschaften, in denen ein individualisiertes Erkennen möglich ist, Rang- und Dominanzhierarchien installiert sind, die einen Anpassungsvorteil für die Gruppe darstellen, lässt eine genetische Basis für das Machtmotiv ebenfalls wahrscheinlich werden. Schließlich wird auch der Reproduktionserfolg bei einigen sozial lebenden Säugern in nicht unerheblichem Ausmaß von der Stellung in der Dominanzhierarchie beeinflusst. Dies gilt z.B. sowohl für männliche als auch für weibliche Mitglieder von Primatenverbänden (Harcourt, 1989; Kuester & Paul, 1989) und war vor dem nahezu flächendeckenden Einsatz von Empfängnisverhütungsmitteln auch im Humanbereich die Regel (vgl. Kap. 9.).

Bestimmte Formen feindseliger und impulsiver Aggressionen dürften (bei männlichen Organismen) ebenfalls genetische Vorläufer besitzen (Berkowitz, 1990; Miles & Carey; 1997). Beide Aufgaben – Überleben in der Gruppe und den eigenen Fortpflanzungserfolg zu sichern – werden erleichtert, wenn es gelingt, fremde Artgenossen von der Gruppe und vor allem von möglichen Reproduktionspartnern fernzuhalten. Die Annahme einer biologischen Basis für territoriale Aggression scheint deswegen ebenfalls auf der Hand zu liegen. Konkurrenzeliminierung und Ressourcensicherung sind die beiden wichtigsten Ziele bei der Entstehung territorialer Aggression. Auch hier scheint der Reproduktionserfolg das eigentliche Ziel, denn je mehr die ausschließliche Nutzung eines Territo-

riums für den Reproduktionserfolg maßgeblich ist, desto entschiedener wird es auch verteidigt (Voland, 2004).

Dieses von der Evolutionsbiologie beschriebene ultimate Ziel der Fitnessmaximierung ist nicht zu verwechseln mit den aktuellen Zielen und damit den unmittelbar wirksamen, proximalen Ursachen menschlichen und tierlichen Verhaltens. Schon gar nicht sollten die ultimativen Ziele verwechselt werden mit den bewussten Beweggründen menschlichen Handelns. Dazu ein Beispiel: Nach Auskunft der Völkerkunde ist bei vielen »primitiven« Kulturen das Wissen um die Bedeutung der sexuellen Verhaltensweisen für die Fortpflanzung mangelhaft (Mead, 1961). Trotzdem pflanzen sich diese Gruppen fort. Der unmittelbare Anreiz für das sexuelle Verhalten muss also in anderen Konsequenzen des Verhaltens liegen und nicht im Ziel der Fortpflanzung selbst. Gleiches gilt sicherlich in der Regel auch für Kulturen wie der unsrigen, in denen dieses Wissen um die Bedeutung sexueller Verhaltensweisen für die Fortpflanzung verbreitet ist. Der wichtigste Anreiz und damit die entscheidende motivationale Ursache für sexuelle Verhaltensweisen dürfte bei Unwissenden und Wissenden gleichermaßen die antizipierten Affektfolgen und nicht der antizipierte Fortpflanzungserfolg sein. Dieses Beispiel macht noch einmal - hier unter einem anderen Blickwinkel - auf die Bedeutung antizipierter Affektfolgen aufmerksam. Offensichtlich hat die Evolution hier einen einfachen aber wirkungsvollen Mechanismus hervorgebracht, indem das angepasste Verhalten - das Verhalten das dem Überleben des einzelnen Individuums und der Art dienlich ist - durch einen positiven Affekt (Lust) markiert wird (Buck, 1999; Toates, 2001). Die antizipierten Affekte stellen also die unmittelbare (proximate) Grundlage für ein entferntes (distales, ultimates) Zielereignis dar, ohne dass Einsicht in diese Zusammenhänge oder gar eine bewusste Repräsentation notwendig wären.

1.5. Motive, Ziele und Motivation

Ein Motiv, so hatten wir bereits gesehen, ist ein »ausgedachtes«, ein theoretisches Konstrukt. Bei der Definition von Motiven wird ein nicht unbeträchtliches Abstraktionsniveau bevorzugt (»Leistung«, »Macht« etc.).

Die Wahl eines solchen Abstraktionsniveaus bringt den Vorteil mit sich, die schier unüberschaubare Anzahl denkbarer Ziele in eine überschaubare Anzahl äquivalenter, d.h. zu dem gleichen Motiv gehöriger Ziele zu überführen. Äquivalent ist, was für einen Organismus »äquifinal« ist, d.h. was ihm die gleichen begehrenswerten Handlungsfolgen verheißt oder die gleichen bedrohlichen Handlungsfolgen befürchten lässt.

In zeitgenössischen Theorien taucht der Zielbegriff mit unterschiedlicher Generalisierungsbreite auf. Der biologisch orientierte Ansatz betont nur ein einziges Ziel: das der Fitnessmaximierung, persönlichkeits-theoretisch orientierte Motivationstheorien definieren Ziele auf mittelhohem Abstraktionsniveau (z.B. »Angenehme Beziehungen zu anderen Personen aufbauen«) und situationistische berücksichtigen ganz konkrete Intentionen und Ziele (z.B.: »Um 10.00 Uhr in den Gottesdienst gehen!«). Solche Ziele stehen häufig vor der Realisierung der entsprechenden Handlung im Bewusstsein und werden deswegen auch häufig als die »Veranlasser« der Handlung betrachtet. Theorien dieser Art erreichen oft eine – allerdings triviale – Präzision bei der Verhaltensvorhersage, aber über den motivationalen Gesamtzusammenhang, in dem eine Intention oder ein Ziel steht, weiß man häufig nur wenig. Wir bevorzugen deswegen einen Ansatz, in dem Ziele und Intentionen in einen motivationspsychologischen Gesamtzusammenhang, dominiert von den Motiven, eingebunden sind. Allerdings sind die Beziehungen zwischen Motiven und Zielen häufig nur schwach ausgeprägt. Offensichtlich lassen sich die abstrakten Motivziele nicht immer ganz reibungslos und automatisch in gleichthematische, spezifische Handlungsziele überführen.

Viele der in den letzten Jahren entstandenen Zieltheorien sind ein spezielles Feld für die Humanmotivationsforschung weil sie an eine bewusste Repräsentationsform (Brunstein & Maier, 1996) und häufig auch an einen Willensakt gebunden sind (vgl. Kap. 1.6.). Es gibt aber auch eine Unzahl alltäglicher Anlässe, bei denen es gewohnheitsmäßig mehr oder weniger automatisch zum Handeln kommt. Das gilt zumindest dann, wenn die Handlungsausführung nicht auf unvorhergesehene Schwierigkeiten stößt oder in Konflikt mit anderen Motivationstendenzen gerät. Auf diesem Grundgedanken einer direkten, automatischen Verhaltenskontrolle durch die Umwelt ohne Vermittlung einer bewussten Wahl oder Intentionsbildung bauen die neoassoziationistischen Positionen von Bargh und Ferguson (2001) sowie von Berkowitz (1993) auf, in denen ein – möglicherweise biologisch vorbereiteter – Assoziationsverbund zwischen Wahrnehmung, Motiv, Ziel und dazugehörigem Verhalten hergestellt wird unter Umgehung jedweder bewussten Deutung oder Vermittlung. Diese Automatismus-Hypothese wird vor allem gestützt durch Untersuchungen, in denen ein Motiv unbemerkt angeregt (gepriemt) wird und anschließend

motivabhängige Verhaltenseffekte aufgezeigt werden. So arbeiten Personen schneller und effizienter, wenn bei ihnen (durch Einstreuen leistungsbezogener Wörter in einen Text) das Leistungsmotiv (unbemerkt) angeregt wurde. Personen, bei denen das Machtmotiv unbemerkt angeregt wurde, neigen dazu, anderen Personen eher ins Wort zu fallen und sie zu unterbrechen.

Kann sich ein solches Ziel nicht automatisch im Verhalten durchsetzen, muss die Zielrealisierung kontrolliert und gegebenenfalls gegen konkurrierende Ziele und aktualisierte Motivationen abgeschirmt werden. Insgesamt werden Ziele umso eher in Handlungen umgesetzt,

- je genauer die Ziele hinsichtlich Ort und Zeit der notwendigen Handlung spezifiziert sind,
- je wichtiger die Ziele sind,
- je größer das Vertrauen in die eigene Wirksamkeit ist und
- wenn die Ziele selbst bestimmt (vs. fremdbestimmt) sind (vgl. Kleinbeck & Schmidt, 1996).

1.6. Wille und Bewusstheit

Wir sind in unseren bisherigen Darstellungen von der Vorstellung ausgegangen, dass Motivation durch ein angeregtes Motiv entsteht und dass sich diese Motivation dann auch im Verhalten und Erleben zeigt. Dieses Modell dürfte sicherlich für die Darstellung von Motivationsvorgängen im tierlichen und für die allermeisten Fälle auch im menschlichen Bereich zutreffend sein, aber es gibt Fälle – wir vermuten ausschließlich im Bereich menschlicher Motivation – wo es versagt. Dann nämlich, wenn eine solche Motivation angeregt und auch dominant ist, ihr aber dennoch nicht – sei es aufgrund kultureller Normvorschriften oder aufgrund »besserer« Einsicht – gefolgt werden kann. So könnte unser Schüler B, den wir schon zu Anfang des Kapitels beschrieben haben, sich spät abends immer noch mit der Vorbereitung auf die Klausur beschäftigen, *obwohl* ihn seine Freundin eingeladen hat und er dieser Einladung nur zu gerne gefolgt wäre. Am nächsten Morgen fährt er zu seinem Mathematiktest, *obwohl* er von erheblicher Prüfungsangst gepeinigt wird und am liebsten im Bett geblieben wäre.

Es gibt also Fälle, in denen entgegen oder trotz einer angeregten Motivation gehandelt werden muss. Solche motivationalen Vorgänge werden mit »Wille« oder neuerdings »Volition« bezeichnet (vgl. Kap. 3.7.). Der Wille bezeichnet ein motivationales Geschehen, das sich

gleichermaßen auf die Generierung eines Ziels als auch auf die Handlungsausführung bezieht; darüber hinaus an Bewusstheit gebunden ist und damit ein besonderes Problem der Humanmotivation betrifft (Metcalf & Mischel, 1999).

Es bedarf des Willens nicht, wenn ein Ziel gebildet und in Handlung umgesetzt wird, das durch ein angeregtes Motiv nahegelegt wird. Willentliche Prozesse setzen ein, wenn Entschlüsse gefasst werden müssen, Ziele gebildet und verfolgt werden müssen, die nicht auf angeregten Motiven aufbauen, ihnen zuwiderlaufen oder eine z.Zt. nicht dominante Motivation betreffen. Ein Willensvorgang stellt sich also nicht »überflüssigerweise« ein, sondern nur dann, wenn »... der Mensch Widerstände innerer oder äußerer Art, Hemmungen, Schwierigkeiten, ein Motivationsdefizit oder dergleichen zu überwinden hat, die sich seinem Handeln entgegenstellen. Diese Schwierigkeiten müssen ihm in irgendeiner Art zum Bewusstsein kommen« (Ach, 1935, S. 196). Lindworsky beschreibt, dass sich der Wille auf eben diese zwei Gebiete bezieht, nämlich die Entschlussfassung und die Durchführung des in dem Entschluss vorgestellten Ziels (Lindworsky, 1932, S. 55). In ähnlicher Weise äußert sich Lewin, indem er eine deutliche Trennung zwischen »Vornahmehandlung« und »beherrschter Handlung« zieht (Lewin, 1926, S. 377). Während eine Vornahmehandlung in Motiven fundiert und ihre Realisierung insbesondere durch diesen Umstand gesichert ist, fehlt es der beherrschten Handlung (Willenshandlung) an dieser motivationalen Unterstützung.

Damit ein solches Ziel, das nicht durch ein angeregtes Motiv gestützt wird, tatsächlich in die Tat umgesetzt wird, kann man verschiedene Hilfskonstruktionen vornehmen. So kann man etwa auf gegenwärtig nicht aktualisierte Motive zurückgreifen, d.h. sie vergegenwärtigen – hierzu gehört die »Emotionsaufschaukelung« (Kuhl, 1983) bzw. auch die Simulation einer nicht vorhandenen Motivationslage (»Antriebssimulation«; Bischof, 1989). Zur Sicherstellung einer effizienten willentlich gesteuerten Handlungsausführung muss also auf Teile von Motivationsprozessen – allerdings bewusst kontrolliert – zurückgegriffen werden, indem sie im Bewusstsein simuliert werden. Für die Ausführung der Handlung ist es wichtig, die intendierte Handlung selbst möglichst »konkurrenzlos« (James, 1890, S. 527) über einen längeren Zeitraum im Bewusstsein zu halten und bei auftretenden Schwierigkeiten die handlungsförderlichen Emotions- und Motivationslagen zu simulieren – bei gleichzeitiger Unterdrückung anderer störender Emotions- und Motivationslagen. Dies beruht auf einer besonderen Eigenschaft des Bewusstseins: seiner Enge. Die Bewusstheit *eines* Inhalts schließt für den Zeitraum seiner Repräsentation das Auftreten anderer Inhalte aus.

Die hier angesprochene Funktion des Bewusstseins zeigt, dass das Gehirn den Zustand des Bewusstseins als Kennzeichnung benutzen kann, um Willensprozesse von anderen – etwa automatisch ablaufenden – zu unterscheiden (Roth & Menzel, 1996). Die hier interessierenden Vorgänge der Handlungskontrolle stellen den Kern einer volitionalen Steuerungslage dar, die auf dem Umstand unzureichender motivationaler Unterstützung einer Handlungstendenz oder auf einem Motivationsdefizit beruht (vgl. *Tabelle 1.1*). Besonders deutlich wird das motivationale Defizit dadurch, dass diese Handlungen keinen Spaß bereiten und dass sich bei ihnen – relativ zur tatsächlich investierten Anstrengung – ein intensives Anstrengungserlebnis einstellt (Sokolowski, 1993). Handlungen, die durch Motive direkt oder indirekt gestützt werden, sind auf der Erlebnisebene häufig durch Spaß an der Tätigkeit, Flowerleben und schneller voranschreitendem Zeiterleben (Csikszentmihalyi, 1975; Csikszentmihalyi & Rathunde, 1993) gekennzeichnet. Deci (1975; Deci & Ryan, 1991) bezeichnet einen solchen Zustand auch als »Intrinsische Motivation«.

Die Fähigkeit, gegen aktuell angeregte Motivation zu handeln, indem nicht aktuelle Antriebslagen simuliert werden, ist eine exklusiv dem Menschen gegebene Fähigkeit (Bischof, 1989). »Die Menschen unterscheiden sich von den Tieren vor allem dadurch, dass sie den Ablauf von Instinkten durch Willensimpulse zu unterdrücken vermögen, was bei Säugetieren und Vögeln nur in geringem Maße zu erkennen ist« (Rensch, 1988, S. 30). Triebaufschub und Triebverzicht sind nach Freud (1930) die Voraussetzungen, an die die Entwicklung der menschlichen Kultur gebunden ist.

Problem	Motivationale Steuerungslage	Volitionale Steuerungslage
Zielgenerierung	durch Motive und Anreize	durch Ziel- und Tätigkeitsvorstellungen
Steuerung (Aufmerksamkeitslenkung)	unwillkürlich, kaum ablenkbar	kontrolliert, ablenkbar
Energetisierung	unwillkürlich	kontrolliert
Emotion (Gefühle) u. Kognition (Gedanken)	förderlich, zielleitend, »macht Spaß«	störend, ablenkend, »macht keinen Spaß«
Anstrengungserleben	niedrig	hoch
bei Hindernissen oder Ablenkungen	unwillkürliche Anstrengungsadjustierung	zusätzliche Kontrollvorgänge
Zeiterleben	schnell (»wie im Fluge«)	langsam (»kriecht«)

Tabelle 1.1: Überblick über einige Bestimmungsstücke motivationaler und volitionaler Steuerungslagen (nach Sokolowski, 1993).

1.7. Aufsuchen - Meiden

Die typische Konfliktsituation, die auch das größte Forschungsinteresse auf sich gezogen hat, ist jene, in der das Lebewesen in Bezug auf ein Zielobjekt über zwei im Wettstreit stehende, sich gegenseitig ausschließende Verhaltenstendenzen verfügt. Ein solcher Konflikt wird als Annäherungs-Vermeidungs- bzw. auch als Aufsuchen-Meiden-Konflikt

bezeichnet. Das Zielobjekt wird angestrebt und zugleich gefürchtet (vgl. Lewin, 1935; Miller, 1951). Angst entsteht in einer solchen Situation dadurch, dass die bedrohlichen Momente bemerkt werden, auf die aber wegen der zugleich bestehenden Annäherungstendenz nicht adäquat – etwa durch Flucht – reagiert werden kann.

Mit zunehmender Annäherung an ein solches ambivalentes Ziel steigt die Aufsuchen-Tendenz, auch »Aufsuchen-Gradient« genannt, an – gleichzeitig steigt aber auch die Meiden-Tendenz oder der »Meiden-Gradient« an, wobei letzterer erst in unmittelbarer Zielnähe wirksam wird, dafür aber einen steileren Anstieg aufweist (vgl. *Abbildung 1.3*). Epstein (1967, 1972) hat ein Modell für den Humanbereich formuliert, in dem die Aufsuchen- und Meiden-Gradienten als Triebe bzw. Motivationen aufgefasst werden. Sie können gemessen werden anhand ihrer aktivierenden Komponenten, die sich im Modell zu einem Gesamtaktivierungsmaß additiv ergänzen. Aktivierung ist also mit beiden Motivationskomponenten verbunden. Das Aktivierungsmaß sagt jedoch nicht die Richtung des Verhaltens vorher. Dies bestimmt sich vielmehr nach einem Differenz-Maß aus dem Aufsuchen- und Meiden-Gradienten, da die Aufsuchen-Komponente als eine fördernde, die Meiden-Komponente als eine hemmende Größe konzipiert ist. Sobald also in Konfliktsituationen Aufsuchen- und Meiden-Tendenzen angeregt werden, vermindert sich bei Zielannäherung die Aufsuchen-Tendenz um den entsprechenden Betrag der angeregten Meiden-Tendenz und ergibt damit die Netto-Aufsuchen-Tendenz (s. *Abbildung 1.3*).

Das dargestellte Gradienten Modell beschreibt Aufsuchen und Meiden als veränderliche Tendenzen und berücksichtigt neben der Zielannäherung auch den Reizeinstrom als unabhängige Größe. Es ist deshalb auch speziell auf Neugier-, Furcht-, und Exploration beziehbar. Die Stärke der Neugiertendenz wächst nämlich monoton mit dem Reizstrom, die Stärke der Furcht steigt ebenfalls monoton, setzt aber erst bei mittlerem Reizeinstrom ein um dann bei größer werdendem Reizeinstrom steiler anzusteigen. Dies liegt darin begründet, dass bei großem Reizeinstrom die Anzahl der furchtauslösenden Reize schneller wächst als die Anzahl der neugierauslösenden Reize. Aus der bereits bekannten Dynamik des Gradienten Modells ergibt sich also auch hier eine maximale Netto-Aufsuchen-Tendenz bei mittelhohem Reizeinstrom (Schneider, 1996).

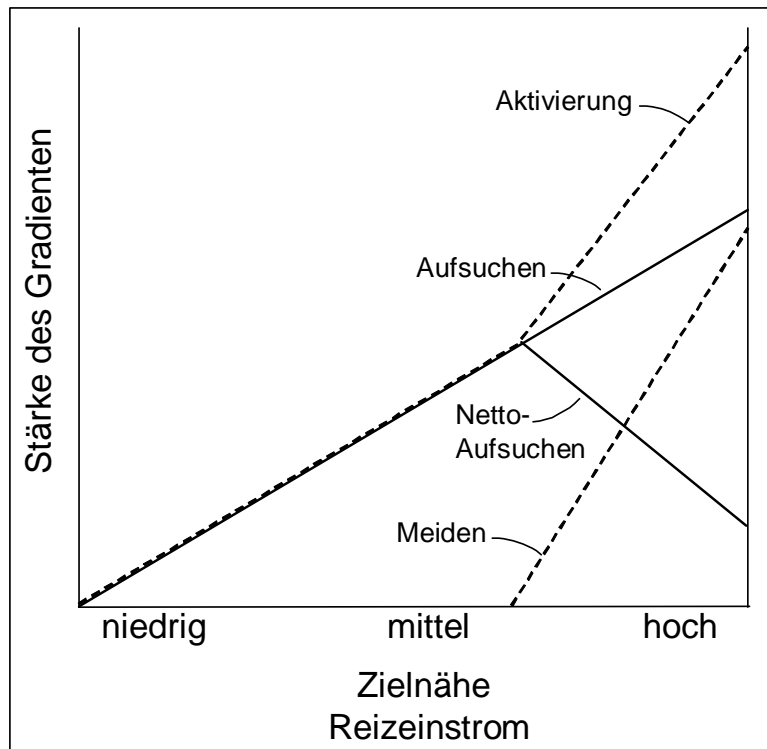


Abbildung 1.3.: Hypothetische Aufsuchen- und Meiden-Gradienten (bei der Annahme eines relativ stärkeren Aufsuchen-Gradienten) sowie der durch Subtraktion resultierende Netto-Aufsuchen-Gradient und der durch Summation gewonnene Aktivierungs-Gradient (modifiziert nach Epstein, 1967, S. 4-6).

Einige empirische Arbeiten haben in Erweiterung dieses Modells die Frage zu klären versucht, ob sich Aufsuchen und Meiden auch als grundlegende Persönlichkeitsdimension darstellen lassen, wenn man Affekte, Motive und Temperamenteigenschaften zur Beschreibung heranzieht. Die Ergebnisse einer Untersuchung von Gable, Reis und Elliot (2003) zeigt Abbildung 1.4. Danach ergeben sich nach einer Faktoranalyse deutlich zwei Systeme: ein appetitives System (Aufsuchen) und ein aversives System (Meiden), die jeweils durch die impliziten Hoffnungs- und Meiden-Motive für Macht, Leistung und Anschluss mitdefiniert werden. Die Annäherungsmotivation ist an positive Affekte und mithin an das Belohnungssystem gebunden, während das Vermeidungssystem an negative Affekte und an das Bestrafungssystem gebunden ist.

Annäherung und Vermeidung sind auch die ersten rudimentären Verhaltensimpulse, die sich direkt aus der jeweiligen Affektlage – unbeeinflusst von höheren kognitiven Prozessen – ergeben (vgl. Kapitel 3.5.). Die Entwicklung eines solchen, auf Annäherung und Vermeidung beruhenden, Regulationsmechanismus stellt eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche evolutionäre Anpassung an eine bestimmte Umgebung

dar, weswegen sich dieses rudimentäre Regulationssystem in der Stammesgeschichte auch so weitgehend durchgesetzt hat (Jones & Gosling, 2005). Die stammesgeschichtlich alten Aufsuchen-Meiden Systeme sind einfach und unmittelbar zielgerichtet; sie wurden im Verlaufe der Stammesgeschichte durch komplexere Systeme unter Einbezug kognitiver, im Humanbereich auch bewusster Bewertungsprozesse ergänzt. Ergänzt, nicht ersetzt! Aufsuchen- und Meidentendenzen sind beim Menschen auf viele Ebenen verteilt. Sie arbeiten auf der Eben des Rückenmarks, des Hirnstamms und des Kortex und sie sind in Neurotransmittersysteme eingebunden (Derryberry & Tucker, 1991; Kosslyn et al., 2002).

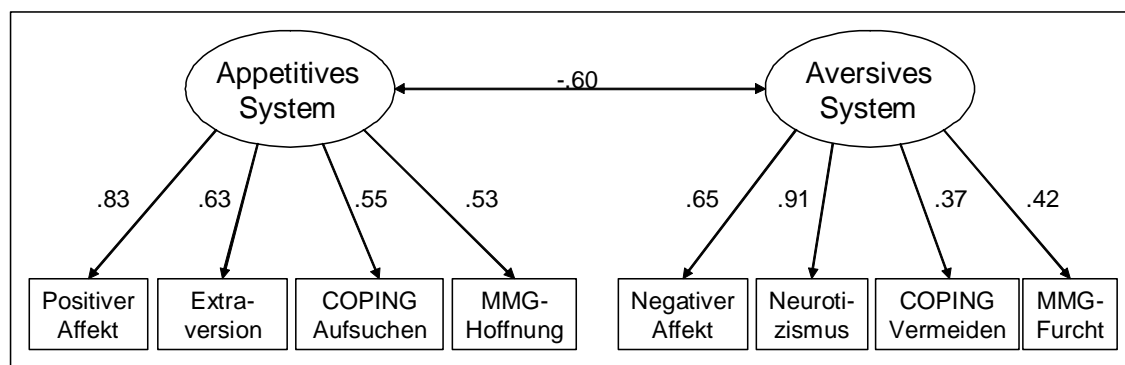


Abbildung 1.4: Appetitives System (Aufsuchen) und aversives System (Meiden) und die jeweils konstitutiven Personenmerkmale. Die Koeffizienten geben die Stärke des Zusammenhangs an (nach Gable et al., 2003, S.....).

Die Vorstellung zweier autogonistischer Regulationssysteme, das eine appetitiver, aufsuchender, das andere aversiver, meidender Art, ist ein Grundbestandteil vieler zeitgenössischer Motivationstheorien. Sie unterscheiden aufsuchende und meidende Motive (Hoffnung und Furcht; einschließlich der neurophysiologischen Substrate), aufsuchende und meidende Ziele, positive und negative Anreize (Affekte) sowie auch die zugeordneten Verhaltensweisen des Aufsuchens und Meidens (Revelle, 2004; Thrash & Elliot, in Vorb.). Die Anregung oder Aktivierung dieser Regulationssysteme geschieht „normalerweise“ über die Anreize, aber auch über Affekte können Ziele und Verhaltensweisen aktiviert werden. Neuere Untersuchungen zeigen, dass dies auch umgekehrt gelingen kann: über die Ausführung rudimentärer Verhaltensweisen wie beispielsweise etwas von sich wegdrücken oder fernhalten im Gegensatz dazu etwas auf sich zuziehen oder herbeiholen, lassen sich aufsuchende oder meidende Motivationstendenzen herstellen. Offenbar sind die Komponenten dieser

Regulationssysteme auf mehreren Ebenen angeordnet und können von verschiedenen Seiten „angestoßen“ und angeregt werden. Die Verteilung der Informationsverarbeitung auf mehrere Ebenen ist auch dafür verantwortlich, dass sich Disharmonien und Inkongruenzen im Gesamtsystem einstellen können; jemand beispielsweise bewusst ganz bestimmte aufsuchende Ziele verfolgt, die nun so gar nicht seinen zugrunde liegenden Motiven (z.B. einer starken Furcht) entsprechen. So etwas reduziert das Wohlbefinden und erhöht die Anfälligkeit für psychosomatische Erkrankungen (vgl. Kapitel 4).

1.8. Auf ein Wort ...

Motivation ist ein prozesshaftes Geschehen, in dem Handlungsziele herausgebildet und das Verhalten und Erleben auf diese Ziele ausgerichtet werden. Eine solche Motivation entsteht durch das Zusammenwirken von situativen Anreizen und Motiven. Umweltgegebenheiten, die eine motivationale Bedeutung haben, werden durch die Motive bewertet, sie gewinnen dadurch einen Aufforderungscharakter, der zum Handeln motiviert. Die motivationale Bedeutung dieses Prozesses teilt sich dem Organismus durch einen Affektwechsel mit. Es wird ein bei Zielerreichung (oder -verfehlung) zu erwartender Affektwechsel antizipiert, der gegenüber der momentanen Affektlage eine relative Positivierung oder Negativierung der Lust-Unlust-Bilanz verspricht oder befürchten lässt. Diese Antizipation eines Affektwechsels stellt den Kern einer Motivierung vom Typ des Aufsuchens oder Meidens dar. Gleichzeitig werden durch diese Motivanregung andere Funktionen – wie Wahrnehmung, Kognition und Gedächtnis – zur Erleichterung der Zielerreichung selektiv auf solche Sachverhalte eingestellt, die zu der momentanen Motivation »passen« (Motivkongruenz).

Die Herausbildung von Motivationstendenzen wird durch ein – zunächst nicht näher spezifiziertes – Zusammenwirken von Wert (das ist ein durch das Motiv bewerteter Anreiz) und Erwartung der Zielerreichung modelliert. Beide Größen werden als theoretische Konstrukte, nicht als Bewusstseinsinhalte, verstanden. Auch Tiere verfügen über ein Informationsverarbeitungssystem, das es erlaubt, Wert- und Erwartungsinformationen bzw. deren funktionale Äquivalente zu verarbeiten und das Verhalten auf Nutzenmaximierung einzustellen. Das hier beschriebene Rahmenkonzept der Motivation ist deshalb gleichermaßen auf Menschen und (eine Reihe von) Tieren anzuwenden.

Das gilt mit einer Ausnahme: dem Willen. Die Betätigung des Willens ist ausdrücklich an das Bewusstsein gebunden und damit ein Spezialfall von Motivation, der ausschließlich im Humanbereich Gültigkeit besitzt. Wenn es allerdings im Bereich der tierexperimentellen Forschung zwingende Belege für ein tierliches Bewusstsein geben sollte, muss diese Feststellung vielleicht revidiert werden.