

Kohlhammer
Urban
- Taschenbücher

Grundriss der Psychologie ➔ Band 6

Falko Rheinberg

Motivation

6., überarbeitete
und erweiterte
Auflage

Als *italienische Lizenzausgabe* liegt dieses Werk unter dem Titel „Psicologia della Motivazione“ vor (2. Auflage 2003; Societa Editrice Il Mulino, Bologna, Italien).

Als *kroatische Lizenzausgabe* ist das Werk bei Naklada Slap, Jastrebarsko, Kroatien, erschienen (1. Auflage 2004).

Als *polnische Lizenzausgabe* ist das Werk bei Wydawnictwo WAM, Krakau erschienen (1. Auflage 2006).

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigung, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

6., überarbeitete und erweiterte Auflage 2006

Alle Rechte vorbehalten

© 1995/2006 W. Kohlhammer GmbH Stuttgart

Umschlag: Data Images GmbH

Gesamtherstellung:

W. Kohlhammer Druckerei GmbH + Co. KG, Stuttgart

Printed in Germany

ISBN-10: 3-17-019588-3

ISBN-13: 978-3-17-019588-2

Inhalt

Vorwort zur ersten Auflage	9
Vorwort zur sechsten Auflage	10
1 Einführung	11
1.1 Fragestellungen der Motivationspsychologie	11
1.2 Was ist Motivation?	13
1.3 Zwei Analyseperspektiven: Druck und Zug	16
2 Frühe Erklärungskonzepte: Instinkte und Triebe	21
2.1 Instinkte	22
2.2 Triebe als Erklärungskonzepte	30
2.2.1 Die Freudsche Triebkonzeption	31
2.2.2 Das Triebkonzept im Behaviorismus: C. L. Hull	36
3 Motivation als Person-Umwelt-Bezug	42
3.1 Bedürfnisspannung und Aufforderungscharakter: K. Lewin	42
3.1.1 Gespannte Systeme	42
3.1.2 Feldkräfte und Konflikt	47
3.2 Klassifikation von Person-Umwelt-Bezügen	54
3.2.1 Individuelle Analyse und allgemeine Aussagen	54
3.2.2 Person und Situation als need and press: H. A. Murray	56
4 Leistungsmotivation	59
4.1 Das Phänomen leistungsmotivierten Verhaltens .	59
4.2 Motiv und Motivation	62
4.2.1 Konzeption und Erfassung des Leistungs- motivs	62

Vorwort zur sechsten Auflage

Auch in der sechsten Auflage wird die doppelte Zielsetzung dieses Bandes beibehalten. Zum einen soll er, wie gehabt, voraussetzungslos in die typischen Fragestellungen, die Grundkonzepte und die Analysestrategien der Motivationspsychologie einführen. Von daher blieb das Buch in seinen Anfangsteilen nahezu unverändert. Nun hatte sich gezeigt, daß Studierende diesen Text nicht nur – wie ursprünglich geplant – zur Einführung, sondern auch zur Prüfungsvorbereitung mit heranziehen. Von daher wird über die verschiedenen Auflagen hinweg eine zweite Zielsetzung immer deutlicher. In den hinteren Buchkapiteln wird versucht, die aktuellen Forschungsentwicklungen mitzuverfolgen. Natürlich müssen dabei Auswahlen und Schwerpunkte gesetzt werden. Gleichwohl soll der Leser eine Idee davon bekommen, in welcher Richtung die Forschung voranschreitet und wie sich der Kenntnisstand zur motivationalen Seite unseres Verhaltens weiter entwickelt. Da die Auflagen in relativ kurzen Abständen erfolgen, ist eine fortlaufende Aktualisierung hierzu gut möglich.

Potsdam, im Februar 2006

F. Rheinberg

1 Einführung

1.1 Fragestellungen der Motivationspsychologie

Wie kommt es dazu, daß Sie gerade jetzt diese Zeilen lesen, statt irgendetwas anderes – vielleicht viel Schöneres – zu tun? Die Antworten hierauf werden höchst verschieden ausfallen. Vielleicht erhoffen Sie sich eine leichte Einführung in ein Gebiet, zu dem Sie ein Referat halten, eine Arbeit anfertigen oder später eine Prüfung ablegen wollen; vielleicht interessieren Sie sich generell für Psychologie und wollen deshalb auch etwas zum Teilbereich Motivation wissen; vielleicht lesen Sie einfach gerne, und dieses Buch fiel Ihnen gerade in die Hände; vielleicht wollen Sie sich im Moment auch nur irgendwie beschäftigen, weil es Ihnen sonst schrecklich langweilig würde oder anderes mehr. Wie auch immer die Antwort in Ihrem speziellen Fall ausfallen mag, Sie betreiben gerade aktiv Motivationspsychologie. Immerhin tun Sie ja nichts Geringeres, als ein bestimmtes Verhalten (Ihr Lesen) zu erklären. „Erklären“ meint hier, daß Sie bestimmte Gründe für Ihr Verhalten auffindig machen. „Gründe“ wiederum sind das, was Sie sich als positive Folge bzw. Begleitscheinung Ihrer Aktivität versprechen.

So gesehen wäre Motivationspsychologie im Prinzip ja eine recht einfache Sache: Suche und finde die Gründe, um deretwillen jemand handelt. Abgesehen davon, daß dies lediglich eine (wichtige) Teilaufgabe der Motivationspsychologie wäre, werden die Dinge bei genauer Betrachtung doch schnell schwieriger und komplexer. Eine nur scheinbare Schwierigkeit ist die, daß wir mitunter vergeblich nach angestrebten Zielzuständen unseres Verhaltens suchen würden. So etwas ist häufig bei reflexhaftem Verhalten oder bei Routinehandlungen der Fall. Hier vollziehen sich Aktivitäten quasi automatisch, ohne daß wir die Anziehungskraft eines bestimmten Zielzustandes spüren und ohne das Erlebnis, etwas Bestimmtes zu wollen. Solche Verhaltensweisen sind üblicherweise *nicht* Gegenstand motivationspsychologischer Betrachtung, wenngleich in ihrer zurückliegenden

Entstehungsgeschichte motivationale Prozesse durchaus wichtig gewesen sein können.

Ein anderer Fall ist der, daß wir sehr genau ein spezifisches Ziel nennen können, das wir mit unserer Aktivität zur Zeit verfolgen. Trotz der möglichen Präzision bei der Angabe des Handlungsziels sind wir uns oft aber weit weniger klar darüber, was denn genau das Anziehende, also der eigentliche Grund (Fachterminus: der *Anreiz*) der Zielerreichung ist. Sicherlich, man kann mitunter ein weiteres Ziel nennen, für das die jetzige Zielerreichung hilfreich wäre. Aber was genau ist dann der Anreiz dieses weiteren Ziels? Sind es innere Zustände der Zufriedenheit, des Glücklichseins, der Entspannung, der angenehmen Erregung etc. – Dinge also, die den Bereich der affektiv/emotionalen Befindlichkeit betreffen? Oder sind es eher Gedankenketten (Kognitionen), die das jetzige Ziel mit höchsten/letzten Werten unseres Selbst- und Weltverständnisses verbinden oder vielleicht sogar beides: Kognitionen *und* Affekte? Um das Eingangsbeispiel aufzugreifen: Was im einzelnen macht das Ziel „Von Psychologie mehr zu wissen“ oder „Ein Referat zu halten“ so attraktiv, daß es in diesem Moment Ihr Verhalten lenkt? Vielleicht spielen Sie die beiden gerade skizzierten Erklärungsstrategien der kognitiven und/oder affektiven Folgen für Ihren Fall einmal durch.

Insbesondere wenn man Aussagen nicht nur über einzelne Personen, sondern über viele machen will, kommt ein zusätzlicher Gesichtspunkt ins Spiel. Schon aus ökonomischen Gründen kommt es darauf an, möglichst allgemeine Klassen von Anreizen zu bilden. Anreizklassen sollen so definiert sein, daß sie bei vielen Personen den Anreiz vieler spezifischer Einzelziele abdecken. Welche Qualität, welche Struktur und welche Breite solche Anreizklassen haben sollen und wie man sie erfaßt, das sind schon schwierigere Fragen der Motivationspsychologie.

Noch komplexer werden die Dinge, wenn wir zur Erklärung von Verhaltensunterschieden kommen. Solche Unterschiede sind es ja, die in besonderer Weise zu motivationsbezogenen Überlegungen anregen. Wie kommt es beispielsweise, daß Sie immer noch aufmerksam lesen, während jemand anderes bereits unruhig oder gelangweilt im Buch vor- und zurückblättert, ein Zweiter es schon weggelegt hat, während ein Dritter beschließt, es aus der Bibliothek mit nach Hause zu nehmen, um es dort gründlich durcharbeiten zu können? Am Buch selbst können diese Unterschiede ja kaum liegen. Es muß etwas mit der jeweiligen Person

zu tun haben und ihrem momentanen Zustand (Ziele, Wünsche, Bedürfnisse, Handlungsmöglichkeiten etc.). Wie gut sich der momentane Zustand seinerseits auf überdauernde Personmerkmale und/oder auf die jeweilige Lebenssituation des Einzelnen zurückführen läßt und wie weit beides zusammenhängt, das ist eine der zentralen Fragen der Motivationspsychologie.

Aber nicht nur Unterschiede *zwischen* Personen, sondern auch solche *innerhalb* derselben Person wollen erklärt sein. Vielleicht lesen Sie jetzt noch aufmerksam und sind gespannt, wie das hier weitergehen soll. Im Verlauf der nächsten Stunden ist es aber doch wahrscheinlich, daß Sie das Buch zur Seite legen und etwas anderes tun. Vielleicht drängt sich ein Hungergefühl in Ihr Aufmerksamkeitsfeld und läßt die Möglichkeit der Nahrungsaufnahme immer attraktiver werden; der Uhrzeiger könnte sich einer Position nähern, bei der Sie das Lesen abbrechen müssen, um einen Termin einzuhalten; Sie können auf Textpassagen stoßen, die – je nach Vorwissen – für Sie langweilig oder zu schwierig sind, so daß „vagabundierende Gedanken“ Ihnen andere Ziele und Handlungsmöglichkeiten ins Aufmerksamkeitsfeld transportieren und vieles andere mehr. Solche Verhaltensänderungen im zeitlichen Längsschnitt lassen sich unter motivationspsychologischer Perspektive analysieren, sofern diese Änderungen etwas mit angestrebten Verhaltensfolgen zu tun haben.

Fassen wir auf allgemeiner Ebene das bisherige zusammen, so befaßt sich Motivationspsychologie damit, Richtung, Ausdauer und Intensität von Verhalten zu erklären. Dabei ist der motivationspsychologische Zugriff dadurch charakterisiert, daß angestrebte Zielzustände und das, was sie attraktiv macht, die erklärenden Größen sind. Insbesondere Verhaltensunterschiede zwischen verschiedenen Personen sowie Kontinuität und Wechsel im Verhaltenslängsschnitt sind typische Anlässe, um aus motivationspsychologischer Perspektive nach Verhaltensklärungen zu suchen (vergl. Vollmeyer 2005).

1.2 Was ist Motivation?

Bislang wurde etwas zur Motivationspsychologie gesagt, aber noch wenig dazu, was unter Motivation selbst zu verstehen ist. Alltagssprachlich bezieht sich der Motivationsbegriff auf eine

Größe, die in ihrer Stärke variieren kann: Tennisspieler X ist „hoch motiviert“, die Spitze der Weltrangliste zu erreichen; Schüler Y ist „wenig motiviert“, die Hausaufgaben zu erledigen. Obwohl in dieser Weise als Einheit behandelt, kann dieser Motivationsbegriff qualitativ verschiedene Verhaltens- und Erlebnismerkmale betreffen. „Hoch motiviert zu etwas“ kann bedeuten, daß jemand alle Kräfte mobilisiert, um etwas Bestimmtes zu erreichen, sich durch nichts davon abbringen läßt, nur noch das eine Ziel vor Augen hat und darauf fixiert ist und nicht eher ruht, bis er es erreicht hat. Es geht also darum, daß jemand (1) ein Ziel hat, daß er (2) sich anstrengt und daß er (3) ablenkungsfrei bei der Sache bleibt. Im Selbsterleben können Zustände des Angezogeneins, ja Gefesseltseins, des Verlangens, Wollens und Drängens, der Spannung, Aktivierung und Ruhelosigkeit gemeint sein. DeCharms hat dieses Begriffsverständnis recht prägnant damit umschrieben, daß Motivation „so etwas wie eine milde Form der Besessenheit“ sei (DeCharms 1979, S. 55). Als zugehörigen Situationsprototypen kann man sich eine Person vorstellen, die höchste Begehrlichkeiten unmittelbar vor Augen und in greifbarer Nähe hat, gleichwohl noch etwas tun muß, um zugreifen zu können.

Bemerkenswerterweise scheint es uns im Alltag nicht zu stören, daß wir „Motivation“ bei anderen Personen als Gegenstand nie unmittelbar wahrnehmen können, sondern immer nur über Anzeichen erschließen. Motivation ist hier eine gedankliche Konstruktion, eine Hilfsgröße (Fachterminus: *hypothetisches Konstrukt*), die uns bestimmte Verhaltensbesonderheiten erklären soll (Heckhausen & Heckhausen 2006; Heider 1958; Thomae 1965 a). Aber wie kommt es dann, daß uns Motivation nicht folgerichtig als kognitives Kunstprodukt, sondern durchaus als reale Gegebenheit erscheint? Ich vermute, das liegt daran, daß uns die *Binnenzustände* des zielgebundenen Strebens, Wollens, Wünschens, Hoffens etc. einschließlich ihrer Verhaltensauswirkungen (Anstrengung und Ausdauer) aus dem Selbsterleben wohl vertraut sind. Wenn man einen motivierten Zustand und seine typischen Verhaltensauswirkungen quasi von innen kennt, hat man kaum Zweifel, etwas Ähnliches „hinter“ dem Verhalten anderer Personen zu vermuten, wenn bestimmte Anzeichen darauf verweisen. Dies erscheint uns auf Dauer um so weniger fragwürdig, je öfter wir damit zu richtigen Vorhersagen oder sinnmachenden Interpretationen fremden Verhaltens gekommen sind.

Allerdings gibt es hier eine wichtige Einschränkung: *Die Motivation ist uns auch aus dem Selbsterleben nicht gegeben, sondern immer nur bestimmte Motivationsphänomene in bestimmten Kontexten.* Wie schon gesagt, kennen wir Zustände, die wir mit Streben, Wollen, Bemühen, Wünschen, Hoffen etc. bezeichnen. Aber sind das wirklich identische Phänomene von gleicher Struktur und Qualität? Wohl kaum. Gemeinsam ist ihnen aber die Komponente einer *aktivierenden Ausrichtung des momentanen Lebensvollzugs auf einen positiv bewerteten Zielzustand.* Man kann diese gemeinsame Komponente als Rechtfertigung dafür nehmen, die verschiedenen Phänomene unter einen Begriff, nämlich Motivation, zu fassen. Wichtig ist allerdings dabei, im Auge zu behalten, daß man es tatsächlich nur mit einer Sammelkategorie zu tun hat, in der viele verschiedene Teilprozesse und Phänomene zusammengefaßt sind. Weiterhin ist zu bedenken, daß es neben der aufsuchenden Motivation ja auch eine meidende gibt: Man schreckt vor etwas zurück, man flieht etc. Hier besteht der „positive“ Zielzustand darin, etwas Aversives abgewendet zu haben. Auf diesen komplizierteren Fall gehen wir vorerst nicht näher ein.

Der Begriff Motivation spiegelt also *nicht* etwa eine homogene Einheit wider, von der man mal mehr oder weniger hat. Es gibt also nicht so etwas wie einen einheitlichen „Motivationsmuskel“, für den sich im Organismus ein spezieller Zellverband finden ließe. Der Motivationsbegriff ist vielmehr eine Abstraktionsleistung, mit der von vielen verschiedenen Prozessen des Lebensvollzuges jeweils diejenigen Komponenten oder Teilaspekte herausgegriffen und behandelt werden, die mit der ausdauernden Zielausrichtung unseres Verhaltens zu tun haben (Heckhausen & Heckhausen 2006; Thomae 1965 a). Aufgabe der wissenschaftlichen Motivationspsychologie ist es, diese verschiedenen Komponenten und Teilprozesse in ihrem Zusammenspiel zu beschreiben und zu erfassen, ihre Abhängigkeiten und Beeinflussbarkeiten zu bestimmen und ihre Auswirkungen im Erleben und nachfolgenden Verhalten näher aufzuklären.

Bezogen auf das Einführungsbeispiel müßten wir also diejenigen Prozesse und Größen ausfindig machen und spezifizieren, die dafür sorgen, daß Sie trotz des momentan eher langweiligen Allgemeinheitsgrades der Darstellung immer noch lesen. Weiterhin sollten wir herausfinden, wovon diese Prozesse ihrerseits abhängig sind und was man machen könnte, um sie zu beeinflussen. Also was genau müßte man tun, um etwa eine Person,

die lediglich zur Abwehr von Langeweile in diesem Buch liest, in den Zustand zu bringen, daß sie von Motivationspsychologie begierig mehr wissen will? (Mit langatmigen Definitionsdarlegungen gelingt das sicher nicht.) Schließlich sollten wir auch noch sagen können, wie sich verschiedene Motivationszustände und die sie ausmachenden Teilprozesse z. B. auf die Art des Lesens, die Verarbeitung des Inhalts und nachfolgende Gedächtnisleistungen auswirken. Um keine unrealistischen Erwartungen zu wecken: Diese Leistungen kann die heutige Motivationspsychologie noch nicht zur vollen Zufriedenheit erbringen, gleichwohl sind Teilbereiche hierzu recht gut erforscht (s. u.).

Zusammenfassend läßt sich zum Motivationsbegriff also sagen, daß er sich *nicht* auf eine fest umrissene und naturalistisch gegebene Erlebens- oder Verhaltenseinheit bezieht, sondern in gewisser Weise eine Abstraktion ist. Genauer bezeichnen wir mit Motivation die aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzuges auf einen positiv bewerteten Zielzustand. An dieser Ausrichtung sind unterschiedlichste Prozesse im Verhalten und Erleben beteiligt, die in ihrem Zusammenwirken und ihrer Beeinflußbarkeit wissenschaftlich näher aufgeklärt werden sollen.

1.3 Zwei Analyseperspektiven: Druck und Zug

Versucht man, Motivation in der eben definierten Weise näher zu fassen und zu verstehen, so kann man unterschiedliche Strategien verfolgen und entsprechend verschiedene Vorstellungen entwickeln. Je nach theoretischen Grundpositionen und „Menschenbildern“ finden sich in der Psychologie und ihren Nachbarfächern ganz verschiedene Versuche, die aktivierende Zielausrichtung zu beschreiben und zu erklären. Die vielleicht augenfälligste Unterscheidung, die man hier treffen kann, ist die, ob man sich motiviertes Verhalten eher als angetrieben/„gedrückt“ oder als angezogen vorstellt.

Im ersten Fall werden Triebe oder Instinkte für die Ausführung von Aktivitäten verantwortlich gemacht. Man stellt sich vor, daß solche innerorganismischen Größen in einer Art Eigenleben über die Zeit Spannungen oder Energien aufbauen, die

nach befriedigender Entladung verlangen. Dabei muß erklärt werden, warum es in der Regel nicht zu diffusen Aktivitätsäußerungen kommt, sondern der Organismus zu ganz bestimmten Aktionen gedrängt wird. Anders formuliert: Woher ‚weiß‘ der drängende Trieb, was ihn befriedigt? Hierzu kann man entweder eine angeborene Koppelung von Trieb und Befriedigungshandlungen annehmen (z. B. Hunger drängt zur Nahrungsaufnahme) oder eine Koppelung aufgrund zurückliegender Lernprozesse. In letzterem Fall hat der Organismus wiederholt erfahren, daß bestimmte Triebreize durch bestimmte Aktivitäten in befriedigender Weise reduziert werden. Das Denkmodell eines getriebenen/gedrängten Verhaltens findet sich in höchst unterschiedlichen Konzepten – so in dem psychoanalytischen Ansatz von Freud (1905, 1915), dem ethologischen Ansatz von Lorenz (1942, 1963) oder in bestimmten behavioristischen Ansätzen (z. B. Hull 1943, 1952). In Kapitel 2 werden diese Konzepte genauer dargestellt.

Das Denkmodell von verhaltenswirksamen Kräften, die sich im Organismus periodisch entwickeln, paßt wohl am besten auf körpernahe Bedürfnisse, deren Befriedigung den Lebenserhalt sichert – also Hunger, Durst, Bedürfnis nach Atemluft etc. Man charakterisiert solche Bedürfnisse auch als Mangelbedürfnisse (z. B. Maslow 1954). Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, daß diese Bedürfnisse in der Regel erst dann in die Ausrichtung des Verhaltensstroms eingreifen, wenn bestimmte innerorganismische Defizite signalisiert werden. Diese Mangelzustände drängen sich in meist unlustgetönter Empfindungsqualität in unser Wahrnehmungsfeld und können – wenn stark genug – andere Aktivitäten unterbrechen, abändern oder verschieben.

Ohne Frage läßt sich die momentane Stärke solcher Bedürfnisse weitgehend aus zurückliegenden Ereignissen erklären. So ist Durst abhängig davon, wann, wieviel und was man zuletzt getrunken hat, welche Speisen man zu sich genommen hat (Salzgehalt), von Klimafaktoren (Temperatur, Luftfeuchtigkeit), von körperlichen Anstrengungen (Transpiration) und anderen Dingen mehr. Bekannt sind auch die wesentlichen innerorganismischen Besonderheiten und die zugehörigen Rezeptoren, die Durstsignale aussenden (s. Schneider & Schmalt 2000). Wir haben es hier also in fast perfekter Weise mit einem innerorganismisch verankerten Motivationssystem zu tun, bei dem aufgrund zurückliegender Geschehnisse aktuelle Mangelzustände entstehen, die hier und jetzt zu Trinkaktivitäten drängen.

Aber selbst dieses körpernahe und höchste überlebenswichtige Motivationssystem ist nur ein *fast* perfektes Beispiel für die Vorstellung rein innerorganismisch gedrängter Aktivitäten. Es läßt sich nämlich leicht zeigen, daß auch hier Anreize aus der Umwelt, also von außen herangetragene Größen, mit wirksam sind. So kann an einem heißen Sommertag der Anblick eines kühlen Getränkes den Drang zur Trinkaktivität deutlich stärker werden lassen, als es ohne diesen Anblick gewesen wäre.

Neben solchen Mangelbedürfnissen passen vielleicht auch noch allgemeine Antriebsphänomene zur Modellvorstellung des Gedrängten/Getriebenen. Unsere Alltagspsychologie hat hier einige Begriffe parat wie den „Tatendrang“ oder den „Erlebnishunger“. Gemeint sind stark ausgeprägte Aktivitätsbereitschaften, denen aber noch das konkrete Ziel fehlt, um aus Bereitschaft Aktivität werden zu lassen. Gerade wegen der fehlenden Richtungskomponente würden wir diese Zustände aber (noch) nicht als Motivation im engeren Sinne auffassen. Genaugenommen ist hier nur eine Teilkomponente des Motivationsgeschehens betroffen, nämlich die der Aktivierung und Energetisierung.

Schwieriger wird es, die Modellvorstellung des angetriebenen Verhaltens auf komplexere Verhaltensbereiche zu übertragen – also etwa auf das Lesen einer Studentin, die dieses Buch durcharbeitet, weil sie eine Prüfung machen will. Hier müßte man einen Lesetrieb/-instinkt postulieren, der sich von Zeit zu Zeit aufbaut und nach Befriedigung verlangt, oder aber zeigen, wie basalere Triebe/Instinkte durch zurückliegende Lernprozesse mit den jetzigen Leseaktivitäten fest verknüpft sind. Ersteres dürfte wenig Plausibilität besitzen, letzteres würde wohl recht spekulativ, aber vor allem umständlich werden, ohne für die Besonderheiten der gegenwärtigen Lesemotivation Erklärungsgewinn zu besitzen. Aktivierende Zielausrichtung der jetzigen Art läßt sich weitaus besser nach der Modellvorstellung des Anziehens und nicht des Antreibens von Verhalten analysieren. Hier fragt man nach dem zukünftigen Zustand, den die Person herbeiführen will. Nicht zurückliegende Ereignisse treiben und drängen, sondern Erwartetes zieht und richtet aus.

Im jetzigen Fall wäre der Zielzustand eine möglichst gut bestandene Prüfung. Die Zuordnung von Ziel und Aktivität ist dabei nicht (oder nur zu geringen Teilen) starr programmiert, sondern abhängig von Erwartungen und Zweckmäßigkeitseinschätzungen. So wird unsere prüfungsmotivierte Leserin jetzt immer noch dem Text folgen, weil sie erwartet, daß die nächsten

Seiten Dinge klären oder Informationen liefern, die sie bei der anstehenden Prüfung braucht. Bestimmte Abschnitte wird sie dann überschlagen, wenn sie vermutet, daß der Prüfer dazu kaum fragen wird. Natürlich beschränkt sich die aktivierende Zielausrichtung bei ihr nicht nur auf das Lesen, sondern auch auf andere Dinge, wie das Anfertigen von Notizen und Skripten, das Wiederholen von Gelesenem, auf Diskussionen mit anderen Studenten, auf das probeweise Beantworten vermuteter Prüferfragen und vieles mehr. All diese verschiedenen Aktivitäten sind auf einen Zielzustand gerichtet (Fachausdruck: *Äquifinalität des Verhaltens*, Brunswik 1952) und werden über ihn sehr viel besser verständlich, als würde man versuchen, für jede einzelne Aktivität spezifische innerorganismische Antriebsstrukturen zu rekonstruieren, die aufgrund einer bestimmten Verkoppelungsmechanik dafür sorgen, daß unsere Kandidatin gerade dieses Kapitel noch liest, das nächste überschlägt, mit anderen über das Gelesene diskutiert, bei Unklarheiten ein anderes Buch zu Rate zieht und anderes mehr. Ohne die Motivationsrekonstruktion über einen angestrebten Zielzustand würde auch schwer erklärlich, warum all diese Aktivitäten plötzlich enden, wenn die Prüfung bestanden ist, und warum das Lesen vielleicht ganz anders verlaufen wäre, wenn unsere Studentin nur aus einem eher unspezifischen Interesse an Motivationspsychologie mit diesem Einführungstext begonnen hätte.

Wie schon im Eingangsabschnitt ausgeführt, ist die *Frage nach dem Wozu*, also die Suche nach angestrebten Zielzuständen, die typische Analyseperspektive der Motivationspsychologie im engeren Sinne. Damit wird keineswegs negiert, daß sich Teile unseres Verhaltens durchaus nach der Vorstellung des Antreibens verstehen lassen. Dies gilt besonders für physiologisch basierte Aktivitäten mit lebenserhaltendem Funktionscharakter oder für vitale Antriebserlebnisse. Es wird nur der Tatsache Rechnung getragen, daß sich bei komplexeren und höher organisierten Handlungsweisen die aktivierende Zielausrichtung von Verhalten besser aus der Perspektive anziehender Zukunftseignisse erklären läßt.

Natürlich kommt man auch bei einer solchen Erklärungsperspektive nicht ohne Annahmen zu Besonderheiten der Person aus. Vordringlich ist zu klären, warum denn ein bestimmter Zielzustand überhaupt erstrebenswert ist, also Anreiz besitzt. So etwas geht nicht ohne Rückbezug zur Person. Ein Stück trockenes Brot wird sich erheblich in seinem Anreiz unterscheiden,

je nachdem, wie hungrig vs. übersättigt eine Person gerade ist. Ein zu mähender Rasen kann von einer Person, die voller Tatendrang steckt, ganz anders erlebt werden als von jemandem, der sich erschöpft und überfordert fühlt. Bei den höher organisierten Handlungen, die vorzugsweise Untersuchungsgegenstand der Motivationspsychologie sind, operiert man hierbei mit eher zeitüberdauernden Vorlieben für bestimmte Klassen von Zuständen. So ist es für manche Person über Jahrzehnte hinweg besonders anziehend, genußvoll und wichtig, sich im Lösen herausfordernder Aufgaben als kompetent und tüchtig erleben zu können (Leistungsmotiv), während es für andere besonders attraktiv ist, sich in der Beeinflussung anderer Menschen groß, mächtig, stark und wichtig zu fühlen (Machtmotiv).

Solche und ähnliche überdauernden Vorlieben der Person werden *Motive* genannt. Natürlich sind auch Motive nicht direkt beobachtbar, sondern hilfreiche Gedankenkonstruktionen (hypothetische Konstrukte), die uns das Handeln von Personen besser verständlich machen. Wir werden später darauf noch sehr genau eingehen. Zum jetzigen Zeitpunkt soll es genügen, klarzustellen, daß der verhaltenslenkende Anreiz angestrebter Zielzustände mit abhängig ist von Bewertungsvorlieben (Motiven) der Person. Gleichwohl ist er ein Bestandteil einer *künftigen* Situation, auf die man durch eigenes Handeln zielförderlich Einfluß nehmen will.

Fällt mit diesem Rückbezug zur Person der Unterschied zwischen druck- und zugmotivierter Verhaltensmodellierung letztendlich zusammen? Das nicht. Im ersteren Fall müßten die allein über Triebe/Instinkte herausgebrachten Aktivitäten in mehr oder weniger fixierter Form abgespeichert und auslösbar sein. Sie müssen ihre spezifische Zielausrichtung in schematischer Version schon in sich haben. Im zweiten Fall besorgt die Personvariable (Motiv) zunächst lediglich die Bewertung und Akzentuierung eines Zustandes, der sich im künftigen Lebensvollzug der Person ergeben könnte. Ob und wann daraus welche Handlung wird und welche richtunggebenden Teilprozesse auftreten, das ist als relativ flexibel, insbesondere als situationsangemessen reguliert gedacht.

2 Frühe Erklärungskonzepte: Instinkte und Triebe

Wie schon angesprochen, gibt es Anteile unseres Verhaltensrepertoires, die in ihrer motivationalen Grundstruktur angeboren sind. Das schließt nicht aus, daß auch erworbenes Wissen/Kognitionen und Gewohnheiten Einfluß nehmen. Gleichwohl ist hier die Kopplung von Anregungsbedingungen und Verhaltens-tendenz schon vor der Lernerfahrung und dem Wissensaufbau gegeben. Trivialerweise gilt dies für unmittelbar lebenserhaltende Aktivitäten wie Essen oder Trinken. Organismen ohne einen genetisch gesicherten Antrieb zu solchen Verhaltensweisen hätten kaum eine Chance, mehr als einige Tage zu überleben.

Sieht man einmal vom Einfluß erlernter, situativer Anreize („Appetitanregung“) und kognitiver Bewertungsprozesse ab, so ist etwa der Hunger abhängig von innerorganismischen Zuständen (z. B. dem Glukosegehalt an Rezeptoren in der Leber oder dem Druck auf die Magenwände; s. im einzelnen Schneider & Schmalt 2000, S. 102–131). Der erlebte Drang zur Nahrungsaufnahme nimmt im allgemeinen mit der Dauer der Fastenzeit zu und kann alle anderen Wünsche, Vorstellungen und Zielsetzungen dominieren. Die Tatsache, daß der sog. Mundraub straf-frei bleibt, zeigt, daß die gebieterische Kraft solcher Mangelzustände auch der „naiven“ Psychologie in der Gesetzgebung bekannt ist. Hinreichend großer Hunger kann kognitive Bewertungsprozesse bei der Nahrungsauswahl soweit relativieren, daß Hungernde Ratten, Mäuse, Insekten und andere ekel-erregende Dinge essen. Auch wenn es in Einzelfällen Abweichungen gibt (z. B. lebensgefährdende Hungerstreiks von Inhaftierten zur Durchsetzung bestimmter Ziele), haben wir es im Regelfall also mit einem mächtigen Motivationssystem zu tun, das angeborenermaßen unser Verhalten in aktivierender Weise auf bestimmte Ziele lenkt und so das Überleben sichert. Solche Systeme haben wir offenkundig mit anderen Lebewesen gemein.

6 Die Analyse komplexer Motivationsstrukturen

6.1 Die Anreizvielfalt des Alltagshandelns

In der klassischen Motivationspsychologie wird eine Handlungsklasse über den Anreiz bestimmt, auf den eine fragliche Aktivität (in erster Linie) gerichtet ist. Konsequenterweise arrangierte man beispielsweise in Experimenten zur Leistungsmotivation Situationen so, daß die Auseinandersetzung mit einem Gütemaßstab und die Selbstbewertung eigener Tüchtigkeit akzentuiert im Vordergrund standen (z. B. Schneider 1973). Analog dazu wurden die Experimente zur Macht oder zur Anschlußmotivation angelegt: Die Situationen waren so strukturiert, daß der jeweils passende situative Anreiz unübersehbar war, während andere Situationsmerkmale zumeist ausgeblendet wurden.

Dieses Vorgehen erleichtert ohne Frage die wissenschaftliche Klärung und Abgrenzung thematisch präzisierter Motivationsphänomene. Man wird so in die Lage versetzt, bestimmte Anreizkomponenten wie Leistung und Macht quasi in Reinkultur zu untersuchen. Die Ergebnisse solcher Forschung ermöglichen dann Aussagen darüber, welche Personmerkmale und welche Situationsstrukturen jeweils wichtig sind und welche Besonderheiten im aktuellen Erleben und Verhalten auftreten, sofern eine bestimmte Anreizkomponente ins Spiel kommt.

Nun ist es in unserem Alltagsleben allerdings meist so, daß nicht nur ein einziger, sondern mehrere Anreize zugleich wirksam werden können. Eine Studentin, die sich sehr gründlich auf ihr Examen vorbereitet, mag dies deshalb tun, weil sie dem Prüfungsergebnis eine Indikatorfunktion für die Selbstbewertung eigener geistiger Fähigkeit zumißt und sie sich selbst beweisen will, was sie kann. Neben solchen unmittelbaren Selbstbewertungsanreizen wird sie vermutlich auch noch berücksichtigen, daß ihre Berufschancen mit von der Examenszensur abhängen könnten. Vielleicht möchte sie auch gerade bei diesem Prüfer keinen schlechten Eindruck hinterlassen, weil sie ihn und seine

Arbeit besonders schätzt. Hinzukommen könnte, daß sie ihre Eltern nicht enttäuschen möchte, daß sie ihren Expertenstatus in der Arbeitsgruppe sichern will, daß sie sich vor ihrem Freund nicht blamieren möchte und vieles mehr.

Mit einer solchen Anreizvielfalt sind wir weit entfernt von der klaren Einfachstruktur eines gut geplanten Motivationsexperiments, in dem nur ein einziger Anreiz thematisiert ist. Damit sind die Experimente keineswegs wertlos. Im Gegenteil. Sie schaffen Wissen zu einzelnen Anreizkomponenten, die sich im Alltag dann verschieden kombinieren mögen, und liefern so Grundlagen für das Verständnis und die Vorhersehbarkeit menschlichen Handelns. Richtig ist allerdings, daß zwischen solchem Grundlagenwissen über einzelne Anreizkomponenten und den komplexen Alltagssituationen eine erhebliche Kluft besteht. Sie muß jeweils interpretierend oder einführend überbrückt werden, um das Handeln einer Person in komplexeren Situationen nachvollziehen oder voraussehen zu können.

6.2 Instrumentalitätstheorie

Nun gibt es bestimmte Alltagssituationen, die sich in ihrer Struktur häufiger wiederholen. Ein Beispiel wäre die eben genannte Prüfungssituation. Wenn eine solche Situation zugleich auch noch bedeutsam ist, möchte man nicht nur Grundlagenwissen zu den je einzelnen, hier eventuell wichtigen Komponenten haben. Erwünscht wäre darüber hinaus, diesen situativ gegebenen Anreizkomplex in seiner Gesamtheit quasi als wichtigen Standardfall soweit wie möglich erforscht zu haben.

Untersucher, die sich auf so etwas einlassen, stehen vor der Schwierigkeit, daß sie ihren Analysegegenstand nicht beliebig bestimmen und eingrenzen können. Sie müssen die interessierende Situation so nehmen, wie sie als bedeutsamer Standardfall in der Realität auftritt – gleichgültig, wie gut oder schlecht das zu unseren wissenschaftlichen Grundlagenkonzepten passen mag. Diese Aufgabenstellung ist typisch für die angewandte Motivationsforschung. Wenn beispielsweise in einem Industriekonzern die betrieblichen Fehlzeiten ansteigen, so haben wir es gewiß mit einer höchst komplexen und heterogenen Bedingungsstruktur zu tun, die sich vermutlich nicht bis ins letzte aufklären läßt. Gleichwohl ist das Phänomen „Abwesenheit vom

Arbeitsplatz“ als bedeutsames und wiederkehrendes Problem vorgegeben. Die Aufgabe des anwendungsorientierten Forschers ist es dann, trotz der Komplexität und Heterogenität dieses Standardproblem soweit zu analysieren, daß es besser verstehbar und partiell abänderbar wird (Wegge & Kleinbeck 1993).

Es ist von daher nicht überraschend, wenn es vornehmlich Betriebspsychologen waren, die Ansätze entwickelten, mit denen in einer vorgegebenen Situation alle dort wirksamen Anreize zugleich erfaßt und berücksichtigt werden sollten. Dabei wurde ein Konzept aufgegriffen, das schon aus der Einstellungsforschung bekannt war, nämlich die *Instrumentalität* (Peak 1955). Mit Instrumentalität ist die erwartete Enge der Beziehung gemeint, die zwischen einem bestimmten Ereignis X und anderen Ereignissen Y_{1-n} besteht. Dieser Typ von Erwartung drückt also aus, inwieweit ein mögliches Ereignis X als taugliches Instrument zur Herbeiführung (oder Verhinderung) anreizbesetzter anderer Dinge Y erscheint.

Wenn etwa eine hohe eigene Arbeitsleistung das fragliche Ereignis X ist, so kann sich dieses Ereignis förderlich auf Dinge wie Einkommen oder Karriere auswirken, eventuell aber negativ auf das Verhältnis zu anderen Kollegen und vielleicht auch ungünstig auf das Privatleben oder die Gesundheit. Diese positiven und negativen Auswirkungsverknüpfungen können nun verschieden straff oder lose gesehen werden, also (subjektiv) als verschieden sicher erscheinen. So mag vielleicht die Einkommensverbesserung als Folge erhöhter Arbeitsleistung relativ sicher sein. Die Erlangung einer hohen Führungsposition wäre dagegen zwar auch möglich, aber noch relativ unsicher. Unabhängig davon können jemandem Dinge wie Karriere oder Privatleben oder Gesundheit verschieden wichtig sein, also verschieden hohen Anreiz besitzen. Der Anreiz wird in der Instrumentalitätstheorie mit *Valenz* bezeichnet

Vroom (1964) schlägt nun vor, für jedes solcher Folgeereignisse die Höhe des Anreizes (Valenz) mit der Enge der Instrumentalitätsverknüpfung zu gewichten: Je enger der angenommene Zusammenhang und je wichtiger der betroffene Sachverhalt, um so stärker sind seine motivationalen Auswirkungen. Formalisiert denkt sich Vroom (1964) hier eine multiplikative Verknüpfung von Instrumentalität und Valenz – beides ausgedrückt in Standardeinheiten von Null bis plus bzw. minus Eins. Wenn eine Folge (z. B. das Einkommen) durch das Ereignis

(hier: hohe Arbeitsleistung) gefördert wird, so hat die Instrumentalität ein positives Vorzeichen (0 bis + 1). Wird dagegen eine Folge durch das Ereignis behindert, so ist das Instrumentalitätsvorzeichen negativ (0 bis - 1). Auch positive und negative Anreize (Valenzen) werden jeweils in Größen von Null bis plus bzw. minus Eins transformiert. Über die Multiplikation von Instrumentalität und Valenz können sich dann positive und negative Produkte ergeben. Die Gesamtattraktivität des fraglichen Ereignisses wird nach Vroom nun dadurch bestimmt, daß man über alle Produkte aufsummiert. Ist diese Summe negativ, so ist das Ereignis abschreckend, ist sie positiv, so ist es anziehend – beides um so stärker, je höher die Produktsummen ausfallen.

Auf diese Weise wurde es theoretisch möglich, thematisch ganz unterschiedliche Anreize einer gegebenen Berufssituation zugleich zu berücksichtigen. Empirisch zeigte sich, daß man etwa die Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz mit diesem Ansatz recht gut aufklären konnte (Mitchel 1974; Mitchel & Albright 1972). Die Vorhersage von Motivationsindikatoren wie Arbeitseinsatz und Anstrengung gelang auf diese Weise aber weniger gut. Das ist auch nicht weiter verwunderlich. Mit der Aufsummierung der Produkte wurde ja lediglich der Wert eines fraglichen Ereignisses bestimmt. Ob und wie dieser Wert sich in motiviertes Verhalten umsetzt, das hängt wiederum davon ab, ob das fragliche Ereignis durch das eigene Handeln herbeigeführt werden kann und muß. Dieser Sachverhalt ist im Prinzip schon von Vroom (1964) gesehen worden. Das wohl fruchtbarste Modell hierzu stammt jedoch von Heckhausen (1977, 1981). Darauf geht der folgende Abschnitt ein.

6.3 Ein Erweitertes Kognitives Motivationsmodell

Die Überlegungen Vrooms (1964) überzeugten, wie gesagt, durch die Möglichkeit, die Auswirkungen mehrerer und unterschiedlicher Anreize zugleich berücksichtigen zu können. Allerdings mußte die Erwartungsseite noch schärfer gefaßt werden. Heckhausen (1977) griff hier eine Konzeption von Bolles (1972) auf, bei der zwischen zwei Erwartungstypen unterschieden wird: Auf der einen Seite hat ein Handelnder in der Regel

Annahmen darüber, mit welcher Wahrscheinlichkeit die eigene Aktion zum angestrebten Ergebnis führt. Diese Annahmen nennt Heckhausen in Anlehnung an Bolles *Handlungs-Ergebnis-Erwartung*. Sie gleicht der Erfolgswahrscheinlichkeit, wie wir sie aus der Leistungsmotivationsforschung kennen (s. Abschnitt 4.2.3)¹. Zumindest in vertrauten Situationen gibt es aber auch noch Annahmen darüber, woraufhin sich die Situation entwickeln würde, wenn man nicht handelnd eingreift. Diese bislang meist übersehene Erwartung nennt Heckhausen *Situations-Ergebnis-Erwartung*. Wie attraktiv oder unattraktiv das Ergebnis selbst ist, das ergibt sich wie in der Vroomschen Instrumentalitäts-theorie aus seinen Folgen. Abb. 6.1 zeigt das Modell in einer handlungstheoretischen Darstellungsweise.

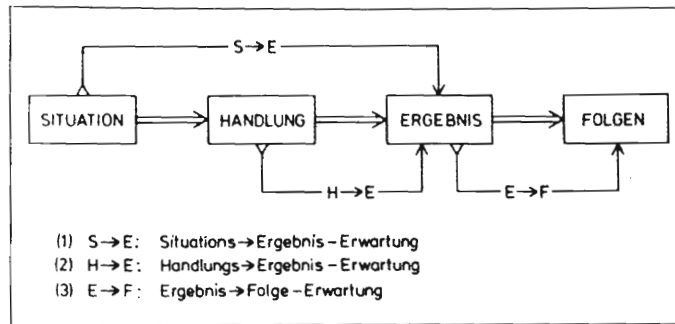


Abb. 6.1: Das Erweiterte Kognitive Motivationsmodell in handlungstheoretischer Darstellung (nach Heckhausen & Rheinberg 1980, S. 16)

Die Grundstruktur des Modells besteht aus der wahrgenommenen *Situation*, einer möglichen *Handlung*, dem *Ergebnis* dieser Handlung und den *Folgen*, die das Handlungsergebnis mit bestimmter Wahrscheinlichkeit nach sich ziehen wird. Nehmen wir als Beispiel jemanden, der dieses Buch mit Blick auf eine Prüfung liest. Das angestrebte Ergebnis sei, die Prüfung mit mindestens „gut“ zu bestehen. Wenn unser Kandidat eine hohe *Situations-Ergebnis-Erwartung* hat, sich also sicher ist, daß

¹ Zur Unterscheidung zwischen dieser Erwartung und der sog. Selbstwirksamkeitserwartung (*self-efficacy-expectation*, Bandura 1977) s. Abschnitt 6.4.

schon sein jetziger Kenntnisstand ein „sehr gut“ herbeiführt, so dürfte seine (prüfungsbezogene) Lesemotivation gering sein. Das jetzige Lesen wäre überflüssig. Je höher also die Situations-Ergebnis-Erwartung wird, um so schwächer die Motivation, handelnd einzugreifen. Wozu handeln, wenn durch die Situation jetzt schon alles festliegt?

Umgekehrt verhält es sich mit der *Handlungs-Ergebnis-Erwartung*. Je mehr unser Kandidat daran glaubt, daß das jetzige Lesen deutlichen Einfluß darauf hat, ob er die Prüfung mit mindestens „gut“ besteht oder nicht, um so stärker wird seine Lesemotivation jetzt sein. Je höher also die Handlungs-Ergebnis-Erwartung, um so stärker die Tendenz zu handeln.

Ob tatsächlich gehandelt wird, hängt aber auch noch davon ab, wie wichtig das Ergebnis erscheint. Dies bestimmt sich über die Folgen, die das Ergebnis aus der Sicht des Handelnden haben wird. Die verschiedenen Folgen können dabei unterschiedlich eng mit dem Ergebnis verknüpft sein. So dürfte die Folge: „Freude über die zensurenmäßig dokumentierte Tüchtigkeit“ sich wohl recht sicher einstellen, falls das angestrebte Prüfungsergebnis tatsächlich erreicht wird. Dagegen dürfte die Folge „attraktiver Beruf“ auch bei erreichtem Ergebnis weit weniger sicher sein. Die Annahmen zur Enge solcher Verknüpfungen werden als *Ergebnis-Folge-Erwartungen* oder eben als *Instrumentalität* bezeichnet. Je höher die Ergebnis-Folge-Erwartung, um so stärker die Handlungstendenz.

Neben diesen drei Erwartungstypen kommt jetzt noch der *Anreiz* ins Spiel. Er geht bei diesem Modell in die Folgen ein. Wie bei Vroom (1964) wird der Anreiz jeder Folge gewichtet mit der Wahrscheinlichkeit, daß das fragliche Ergebnis diese Folge auch tatsächlich herbeiführt (Ergebnis-Folge-Erwartung). Die Folge „attraktiver Beruf“ dürfte wohl einen recht hohen Anreiz für unseren Prüfungskandidaten besitzen. Wenn er sich aber aufgrund seines Studienfaches und der ungünstigen Arbeitsmarktsituation fast sicher sein kann, auch bei besten Abschlußzensuren keinen attraktiven Arbeitsplatz zu finden, wird wegen der niedrigen Instrumentalität der Einfluß dieser anreizstarken Folge auf die Lesemotivation eher gering sein. Falls er trotzdem liest, wird seine Lesemotivation von anderen Folgen getragen. Zusammengefaßt besagt das Modell also, daß die Handlungstendenz einer Person um so stärker wird, je sicherer das Handlungsergebnis Folgen mit hohem Anreizwert nach sich zieht, und um so eher dieses Ergebnis vom eigenen Handeln ab-

hängt und sich nicht schon aus dem Gang der Dinge von alleine ergibt.

Man kann dieses Zusammenspiel von drei Erwartungstypen und den Anreizwerten verschiedener Folgen zu algebraischen Ausdrücken verdichten, mit denen sich dann die Stärke der Handlungstendenz berechnen läßt. Auf diese Weise konnte etwa im Rahmen der Berufsausbildung die Arbeit von Jugendlichen an einem Werkstück vorhergesagt werden (Kleinbeck & Schmidt 1979). Von Heckhausen & Rheinberg (1980) wurde eine Modellversion vorgeschlagen, bei der die Kernannahmen des Modells in einer aussagenlogischen Sequenz von Fragen und Antworten gefaßt sind.

In dieser Fassung läßt sich das Modell unmittelbar auf die Motivationsanalyse von Einzelfällen anwenden. Dazu muß man lediglich auf geeignete Weise die drei modellspezifischen

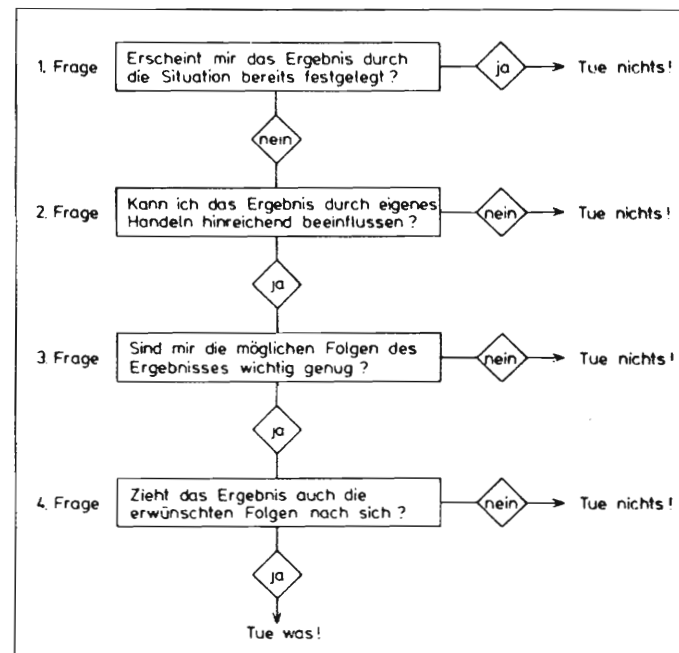


Abb. 6.2: Die aussagenlogische Fassung des Erweiterten Kognitiven Motivationsmodells (nach Heckhausen & Rheinberg 1980, S. 19)

Erwartungen erfassen sowie Art und Anreiz der Folgen, die jemand mit einem möglichen Handlungsergebnis in Zusammenhang bringt. Ist dies bekannt, läßt sich nicht nur vorhersagen, ob jemand handeln wird oder nicht. Im Fall unterlassener Handlung lassen sich durch die vier „Tue nichts“-Möglichkeiten darüber hinaus qualitativ verschiedene Formen des motivationalen „Aussteigens“ spezifizieren. Gerade in angewandten Forschungsfeldern wie Schule oder Beruf ist diese Möglichkeit hilfreich. Hier ist man ja häufiger bestrebt, durch gezielte Maßnahmen jemanden aus einem „Tue nichts“-Status zu engagierter Aktivität zu bringen. Für eine solche Aufgabenstellung ist es dann schon wichtig zu wissen, ob jemand beispielsweise deshalb inaktiv bleibt, weil er glaubt, ein bestimmtes Ergebnis nicht schaffen zu können, oder weil er keine attraktiven Folgen möglicher Handlungsergebnisse sieht. Als Analyseschema ist dieses Modell in unterschiedlichsten Kontexten anwendbar. Dies gilt vor allem für komplexere Handlungskontexte, in denen das unmittelbare Handlungsergebnis mehr als eine Folge hat, so daß die Trennung von Ergebnis und Folge Sinn macht.

Empirisch erprobt wurde das Modell im Bereich Schule und Berufsausbildung. Vorzugsweise wurde hier die Standardsituation: „Vorbereitung auf eine Klassenarbeit/Klausur/Test“ untersucht. Das *Ergebnis* war in diesem Fall, ob der Schüler ein angestrebtes Resultat erreicht oder nicht. *Folgen* waren all die Dinge, die aus Schülersicht von diesem Ergebnis mehr oder weniger abhängig waren. Als *Handlung* wurde vorhergesagt, wie sehr sich der Schüler auf die Klassenarbeit vorbereitetete.

So wurde beispielsweise eine Woche vor einer Klausur jeder Schüler gefragt, was für ihn jetzt alles vom Erreichen bzw. Verfehlen der angestrebten Zensur abhängt, wie sicher sich diese Folgen dann tatsächlich einstellen werden und wieviel sie ihm bedeuten. Weiterhin wurde erhoben, wie sehr er glaubte, daß vor der Klausur schon jetzt „alles gelaufen“ oder aber ob durch eigene Vorbereitung alles noch zu beeinflussen sei. Auf der Grundlage dieser Daten durchlief jeder Einzelfall die Frage-Antwort-Sequenz aus Abb. 6.2, so daß für jeden einzelnen Schüler vorhersagbar wurde, ob er sich hinreichend vorbereiten würde oder nicht. In verschiedenen Untersuchungen konnten auf diese Weise 70% bis 90% der Einzelfälle richtig vorhergesagt werden (Rheinberg 1989).

Eine solche Trefferquote erscheint auf der einen Seite zufriedenstellend. Man muß aber andererseits sehen, daß hier Vorher-

sagen gemacht werden, die nur für eine einzelne Untersuchungs-episode gelten. Schon bei der nächsten Klausur können sich ja beim gleichen Schüler die Erwartungen und vielleicht auch die Folgen anders darstellen, und man käme zu einer anderen Vorhersage. Somit ist man genötigt, für jede Episode die Daten zur aussagenlogischen Sequenz in Abb. 6.2 wieder neu zu erheben. Es wird also ein erheblicher diagnostischer Aufwand benötigt, um Einzelfälle in einer bestimmten Situation vorherzusagen. Das ist der Preis, den die Motivationspsychologie für ihre Wendung zu einer handlungstheoretischen Analysestrategie zu zahlen hat (vgl. Abschnitt 3.2.1).

In der klassischen Motivationspsychologie genügte ja die einmalige Messung der Motivstruktur einer Person. Damit waren für eine Vielzahl passender Situationen dann Vorhersagen möglich. Allerdings bezogen sich diese Vorhersagen auf Mittelwertsunterschiede zwischen verschiedenen Stichproben. Für die Einzelfallvorhersage war die Prognosegüte nämlich zu gering. Diese Möglichkeit wurde erst über die aufwendigeren Analysen mit dem Erweiterten Motivationsmodell eröffnet.

Interessant ist in diesem Zusammenhang die Frage nach der Beziehung zwischen den Motiven aus der klassischen Motivationspsychologie und dem jetzigen Erweiterten Motivationsmodell. Ohne Frage hängen in diesem Modell die Erwartungen und gesehenen Folgen jeweils erheblich von objektiven Bedingungen der Situation ab. Wo es beispielsweise keine Aufstiegschancen gibt, da scheiden Karrierefolgen aus dem Anreizspektrum aus. Gleichwohl bleibt die Interpretation und Bewertung dieser Bedingungen Sache der Person. Und hier können Motivunterschiede ins Spiel kommen. So konnte gezeigt werden, daß für Schüler mit starkem Leistungsmotiv die Selbstbewertungsfolgen einen hohen Anreiz besitzen. Selbiges gilt auch für sog. Oberziele, also für Folgen, die die weitere Lebensplanung betreffen (Rheinberg 1989). Für Macht- oder Anschlußmotivierte dürften andere Folgen wichtiger sein.

Abgesehen vom Einfluß auf Folgenanreize vermutet Heckhausen (1977) Motiveinflüsse noch bei den verschiedenen Erwartungstypen. So sollten Leistungsmotivierte wegen ihrer realistischen Zielsetzung dazu tendieren, die Handlungs-Ergebnis-Erwartungen eher höher als die Situations-Ergebnis-Erwartungen zu veranschlagen und sich so die Hoffnung verschaffen, durch eigenes Handeln noch etwas bewirken zu können. Diese und weitere Motiveinflüsse (s. im einzelnen Heckhausen 1977)

sind aber empirisch noch unbelegt und werden hier nicht weiter vertieft. Generell ist anzunehmen, daß die Motiveinflüsse auf die Beurteilung einer Handlungsepisode um so stärker werden, je weniger die Erwartungen und Folgen bereits durch die Situationsstruktur vorgegeben sind.

Natürlich ist der Gültigkeitsbereich des Erweiterten Kognitiven Motivationsmodells nicht auf Lernsituationen beschränkt. Inzwischen wurde es auch bei so unterschiedlichen Dingen eingesetzt wie z. B. der Prognose der Risikofreudigkeit von Motorradfahrern (Rheinberg 1996 b) oder der Rekonstruktion der Tatmotivation von jugendlichen Straftätern (Landscheidt & Rheinberg 1996). Abgesehen davon hat das Erweiterte Kognitive Motivationsmodell ein enormes Integrationspotential, so daß sich unterschiedlichste Einzeltheorien wie z. B. die Interessentheorie (Krapp & Prenzel 1992), die Theorie der Motivationalen Orientierung (Dweck & Leggett 1988) oder das Konzept der Selbstwirksamkeit (Bandura 1977; Krampen 1987) einordnen und charakterisieren lassen (Rheinberg, Vollmeyer & Burns 2000).

6.4 Die Unterscheidung von Selbstwirksamkeits- und Ergebniserwartungen

Im Erweiterten Kognitiven Motivationsmodell spielt die Handlungs-Ergebnis-Erwartung eine zentrale Rolle. Wie schon die Erfolgswahrscheinlichkeit bei Atkinson (1957) oder Lewin, Dembo, Festinger & Sears (1944) bezieht sie sich auf die subjektive Sicherheit, ein bestimmtes Ergebnis durch eigene Handlung herbeiführen zu können. Sie betrifft also das, was der Handelnde selbst unter Kontrolle hat bzw. zu haben glaubt (*internale Kontroll-Überzeugung*; Krampen 1987; Rotter 1990). Bei genauer Betrachtung verbergen sich hinter dieser Erwartung zwei Komponenten: Um nämlich eine hinreichend hohe Erfolgswahrscheinlichkeit haben zu können, muß ich (a) mir recht sicher sein, daß eine bestimmte Handlung zum gewünschten Ergebnis führt. Zugleich muß ich mir (b) sicher sein, daß ich diese Handlung auch ausführen kann.

Auf den ersten Blick mag diese vorerst analytische Unterscheidung etwas künstlich und übersophistiziert erscheinen. Wer denkt schon über die Ergebniswirksamkeit von Handlung

gen nach, die er gar nicht ausführen kann? Als vernünftiger Mensch wird man im Alltag seinen Kopf mit solchen hypothetischen Fragen wohl kaum belasten wollen (s. Rheinberg 1989, S. 38). Ganz so lebensfremd ist die getroffene Unterscheidung aber auch wiederum nicht. Es gibt nämlich durchaus Phänomene, bei denen sie weiterhilft. Dies wird insbesondere im Fall unzureichender Handlungs-Ergebnis-Erwartungen (bzw. zu niedriger Erfolgswahrscheinlichkeit) deutlich. Nehmen wir an, ein Student möchte eine Statistiklausur bestehen, die nächste Woche geschrieben wird. Das sei das angestrebte Ergebnis. Da er noch zu wenig weiß, ihm die Klausur aber wichtig ist, will er sich vorbereiten. Die fragliche Handlung dazu sei das gründliche und ausdauernde Durcharbeiten eines einschlägigen Vorlesungsskripts. Es ist nun denkbar, daß unser Student durchaus davon überzeugt ist, daß er die Klausur bestehen würde, wenn er dieses Skript entsprechend gründlich durcharbeiten würde. Gleichwohl kann er heftig daran zweifeln, daß er diese Lernaktivität zustande bringt: „Ich bringe es einfach nicht fertig, solche Statistikskripte stundenlang konzentriert und gründlich durcharbeiten – also lasse ich es und baue auf mein Glück oder die Gnade der Prüfer.“

So etwas ist leider keineswegs ein lebensfernes Beispiel und verweist auf die Möglichkeit, daß man trotz angenommener Ergebniswirksamkeit eine Handlung nicht in Angriff nimmt, weil man glaubt, sie nicht ausführen zu können. Letzteres kann nun wiederum mindestens zwei Ursachen haben. Zum einen könnte die Aktivität so widerwärtig sein, daß man es einfach nicht schafft, sich zu ihrer Aufnahme zu zwingen. Das wäre ein *motivationaler* Grund. Er betrifft den (negativen) Eigenanreiz, den Tätigkeiten haben können. So etwas wird im nachfolgenden Abschnitt 6.5, zum Teil auch noch bei der Willenspsychologie (Kapitel 7) behandelt. Zum anderen könnte es sein, daß unser Student einfach nicht genau weiß, wie er mit einem Text effektiv lernen soll. Das wäre ein *kognitiver* Grund. Er würde (unzureichende) Lernstrategien und/oder Metakognitionen (Brown 1984; Flavell 1984) betreffen, also Dinge, die mit dem Wissen und der Kontrolle über das eigene kognitive System zu tun haben (Hasselhorn 1992).

Welche der beiden Möglichkeiten oder ob sogar beide zugleich bei unserem Studenten zutreffen, wollen wir offen lassen. Das Beispiel sollte lediglich verdeutlichen, daß eine hinreichend hohe Erfolgswahrscheinlichkeit ihrerseits zwei Erwartungs-

komponenten zur notwendigen Voraussetzung hat: Man muß glauben, daß eine bestimmte Handlung ein Ergebnis ziemlich sicher herbeiführen wird, und muß zudem glauben, diese Handlung auch ausführen zu können. Von daher wird es auch zwei qualitativ unterscheidbare Formen unzureichender Erfolgswahrscheinlichkeit geben (Rheinberg 1989; Rheinberg, Vollmeyer & Rollett 2000; vgl. Jerusalem 1990, S. 31).

Die beiden gerade behandelten Erwartungskomponenten sind von Bandura (1977) in einem viel beachteten Artikel unterschieden worden und zwar als *self-efficacy-expectation* (Wirksamkeitserwartung) vs. *action-outcome-expectation* (Ergebniserwartung). Bandura (1977) veranschaulicht den Unterschied mit folgendem Schema:

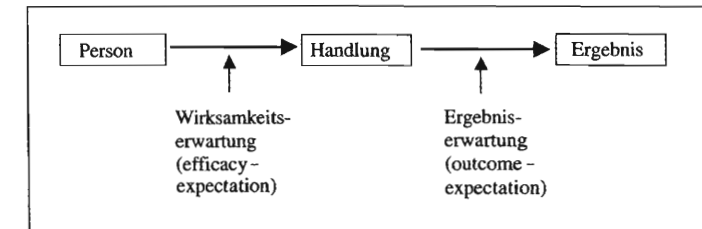


Abb. 6.3: Unterscheidung von Wirksamkeits- und Ergebniserwartung nach Bandura (1977, S. 193)

Die Ergebniserwartung (*outcome-expectation*) bezieht sich auf die eben beschriebenen Annahmen, daß eine Handlung ein bestimmtes Ergebnis herbeiführen kann; die Wirksamkeitserwartung (*self-efficacy-expectation*) bezieht sich darauf, daß ich glaube, diese erforderliche Handlung ausführen zu können. Diese Unterscheidung war damals neu und fand viel Beachtung.

Dies galt insbesondere für die Beratungs- und Klinische Psychologie. Gerade in diesen Bereichen geht es ja häufig um Dinge, die unnötigerweise daran scheitern, daß jemand irrtümlich glaubt, ein bestimmtes Verhalten nicht ausführen oder kontrollieren zu können (Bandura 1997). Es gab aber auch eine Reihe von empirischen Untersuchungen im Lern- und Leistungskontext (s. Jerusalem 1990). Unglücklicherweise hat hier Bandura selbst für einige Irritationen gesorgt, weil er auf empirischer Ebene etwas anderes untersucht, als er auf theoretischer Ebene beschrieben hat.

Sieht man sich genauer an, wie Bandura die *efficacy-expectation* in Lern- und Leistungssituationen mißt, so findet man, daß er seine Probanden danach fragt, wie sicher sie sich sind, eine bestimmte Aufgabe zu schaffen (z. B. Bandura & Schunk 1981) oder einen bestimmten Leistungsstandard zu erreichen (z. B. Bandura & Wood 1989). Das ist nun aber gerade nicht die neu eingeführte *efficacy-expectation*, sondern schlicht die Erfolgswahrscheinlichkeit, wie sie seit Lewin et al. (1944) oder Atkinson (1957) immer schon erfaßt wurde (vgl. Meyer 1984). Anders formuliert, wird hier Forschung aus der Anspruchsniveaueinstellung oder der Leistungsmotivation oder der Rotterschen *Control of Reinforcement-Theorie* betrieben, die dann aber als Forschung zu einem neuen Konzept, nämlich der *self-efficacy* ausgegeben wird. Das ist in der Tat „Old wine with new labels“, wie Kirsch (1985) in einem kritischen Artikel schreibt. (Zur weiteren Kritik s. Eastman & Marziller 1984)

6.5 Eigenanreize von Tätigkeiten

Im Eingangsbeispiel zum vorherigen Abschnitt wurde auf die Möglichkeit verwiesen, daß eine (Lern-) Aktivität per se so aversiv sein könnte, daß sie schon deshalb nicht ausgeführt wird. Diese Möglichkeit ist im Erweiterten Kognitiven Motivationsmodell (s. Abschnitt 6.3) schwer abzubilden. Zunächst einmal ist dieses Modell streng rationalistisch. Es wird zwar nicht behauptet, daß die Person alle erwartungs- und anreizbezogenen Kalkulationen bewußt durchführt. Das wäre beispielsweise in Routinesituationen gänzlich überflüssig, weil hier die betreffenden Einschätzungen schon längst implizit gegeben sind. Es wird aber unterstellt, daß man mit dem Modell die kognitiven Prozesse *rekonstruieren* kann, die unser Handeln beeinflussen, auch ohne dabei notwendig die Form bewußter Überlegungen annehmen zu müssen.

Unübersehbar ist zudem die unterstellte *Zweckrationalität* der Motivationsstruktur und um diesen Punkt geht es jetzt. Gehandelt wird, weil ein Ergebnis möglich ist, das wegen seiner wahrscheinlichen Folgen erstrebenswert erscheint. Anreiz besitzen in diesem Modell lediglich die Folgen. Die Handlung ist nur deshalb attraktiv, weil ihr Endresultat attraktive Dinge nach sich zieht. Diese Struktur, daß der Handlungszweck sowohl

zeitlich wie auch funktional hinter der Handlung liegt, kommt im Alltagshandeln häufig vor: Man tut x, um y zu erreichen. Psychologiestudenten, die ihren Tag fortlaufend protokolliert hatten, verbrachten etwa ein Drittel (36%) ihrer Tageszeit mit Aktivitäten dieses zweckzentrierten Veranlassungstyps (Rheinberg 1989, S. 125). Neben motivational weniger relevanten Gewohnheitshandlungen (15%) gab es aber noch einen weiteren Veranlassungstyp: Eine Tätigkeit wurde einfach deshalb ausgeführt, weil man ihren Vollzug genießt – gleichgültig zu welchen Ergebnissen und Folgen sie führt. Hier liegt der Anreiz nicht im handlungsbewirkten Endresultat, sondern in der Tätigkeit selbst. Die untersuchten Studenten brachten knapp die Hälfte (48%) ihrer Wachzeit mit solchen Aktivitäten zu. Auch wenn die Zeitaufteilung für Berufstätige oder Studenten vor ihrem Examen vielleicht anders sein wird, ist nicht zu übersehen, daß Tätigkeiten auch einen eigenen Anreiz haben können. Insbesondere die Analyse des Freizeitverhaltens macht auf diesen Anreiztypus aufmerksam (Csikszentmihalyi 1975; Rheinberg 1987).

Auf einer allgemeinen Ebene wird man sagen können, daß auch bei solchen Aktivitäten ein Zweck vorliegt, nämlich das Wohlbefinden in der Tätigkeit. Gleichwohl bleibt der gravierende Unterschied, daß in einen Fall der Anreiz in Zuständen oder Ereignissen liegt, die sich erst einstellen können, nachdem die Handlung mit einer erfolgreichen Zielerreichung abgeschlossen ist. Man muß hier die Handlungsphase quasi wie ein Hindernis durchdringen, um an das zu kommen, was man eigentlich will. Man ist froh, diese Handlung hinter sich gebracht zu haben. Im anderen Fall soll die Aktivität möglichst lange ausgekostet werden. Ein sachinhärentes Ende als „Ergebnis“ ist hier nicht einmal erwünscht. So ist in der Regel ein Skifahrer keineswegs erfreut, wenn er das unvermeidliche Ergebnis „Talstation erreicht“ erzielt hat mit der Folge, „beim Lift anzustehen und zu frieren“. Wegen dieser und weiterer motivationaler Unterschiede wurden zweckzentrierte Anreize den tätigkeitzentrierten gegenübergestellt (Rheinberg 1989; vgl. auch die Unterscheidung zwischen der *Funktionslust* während und der *Endlust* nach der Tätigkeit bei Bühler 1922 oder zwischen *telic* und *paratelic modes* bei Apter 1982 sowie die Diskussion zur *intrinsischen Motivation*, Kapitel 6.7).

Das ursprüngliche Modell von Heckhausen wurde von daher erneut erweitert, um auch die tätigkeitzentrierten Anreize verankern zu können (s. Abbildung 6.5). Bei Untersuchungen in

reizvollen Spannung, ob man es schafft oder nicht, könnte es das Erlebnis des eigenen effizient-optimalen Funktionierens auf dem Wege zu einem herausfordernden Ziel sein, bei dem man völlig zeit- und selbstvergessen in die Aufgabe vertieft ist. Dieser Tätigkeitsanreiz hat eine ganz andere Qualität als die spätere Freude über einen Erfolg, die in den klassischen Leistungsmotivationstheorien von Atkinson (1957) oder Heckhausen (1972) im Vordergrund steht. Gleichwohl ist dieser Anreiz mit leistungsmotiviertem Handeln eng verknüpft. Hierzu zeigen erste Befunde, daß bei einer intellektuell herausfordernden komplexen Managementaufgabe (sog. *Postkorbübung*) hoch Leistungsmotivierte tatsächlich stärker im effizienten und selbstvergessenen Vollzug der Aufgabenbearbeitung aufgingen als niedrig Leistungsmotivierte (Rheinberg, Vollmeyer und Engeser 2002; für einen Überblick s. Engeser & Vollmeyer 2005).

Solche Tätigkeitsanreize spielen in den aktuellen Weiterentwicklungen der klassischen Motivationstheorien eine wichtige Rolle. Dort wird zwischen basalen, nicht bewußten Motiven (*implicit motives*) und motivationalen Selbstbildern unterschieden (z. B. Brunstein 2003; Weinberger & McClelland 1990). Dabei haben die motivationalen Selbstbilder Einfluß auf die Art der Ziele, die man sich bewußt setzt. Die basalen Motive wirken sich dagegen auch auf die Ebene der Tätigkeitsanreize aus und beeinflussen, wie attraktiv für jemanden der Vollzug motivspezifischer Aktivitäten ist (Rheinberg 2006). Darauf wird in Kapitel 8 noch genauer eingegangen.

Der gerade skizzierte leistungsmotivationale Tätigkeitsanreiz enthält einige Komponenten eines attraktiven Zustandes, den Csikszentmihalyi (1975, 2005) als *Flow-Erleben* in eigener Sache untersucht hat. Auf diese interessante Forschung gehen wir gleich ausführlicher ein. Zuvor müssen wir jedoch kurz ein recht populäres Begriffspaar, nämlich extrinsische vs. intrinsische Motivation behandeln, das wegen unterschiedlichen Begriffsgebrauchs nicht nur bei Studierenden mitunter zu Verwirrungen führt.

6.7 Ein schillernder Begriff: extrinsische vs. intrinsische Motivation

6.7.1 Verschiedene Verständnisse von intrinsischer Motivation

Im allgemeinen (englischen) Sprachgebrauch meint intrinsisch (*intrinsic*) so etwas wie „innerlich“, „eigentlich“ oder „wahr“; extrinsisch (*extrinsic*) meint dagegen so etwas wie „äußerlich“, „nicht wirklich dazugehörend“. Als erster hat wohl Woodworth (1918, S. 70) den Begriff „intrinsisch“ explizit auf Motivationsphänomene angewandt („activity running by its own drive“). Das ist offensichtlich in Vergessenheit geraten, so daß nachfolgend die Unterscheidung von „intrinsisch vs. extrinsisch“ auf recht unterschiedliche Sachverhalte angewandt wurde (für einen Überblick s. Rheinberg 2006). Vor allem wechselt die Bezugsgröße für das, was „innen“ sein soll. Am ehesten läßt sich die Begriffsverwendung noch so zusammenfassen, daß ein Verhalten dann als „*intrinsisch motiviert*“ bezeichnet wird, wenn es um seiner selbst willen geschieht, oder weiter gefaßt: Wenn die Person aus eigenem Antrieb handelt. Entsprechend wird ein Verhalten dann als „*extrinsisch motiviert*“ bezeichnet, wenn der Beweggrund des Verhaltens außerhalb der eigentlichen Handlung liegt, oder weiter gefaßt: wenn die Person von außen gesteuert erscheint.

Schon diese Definition läßt zu Recht vermuten, daß wir es hier mit einer unklaren Begrifflichkeit zu tun haben. Die wohl restriktivste Definition von intrinsisch stammt von McReynolds (1971). Für ihn verläuft die Trennungslinie von extrinsisch zu intrinsisch zwischen Handlung und Ergebnis. Intrinsisch motiviert sind nur solche Aktivitäten, die *allein um des Tätigkeitsvollzugs wegen* ausgeführt werden. Alle Aktivitäten, die auf den Anreiz von Zielen oder Ereignissen gerichtet sind, sind damit extrinsisch.

Eine andere Trennung nimmt Heckhausen (1976, 2006) vor. Danach kann auch ein Verhalten, das auf Folgen zielt, als intrinsisch motiviert gelten, sofern die Folgen dem *gleichen Thema* angehören wie die Handlung und die Ergebnisse. Jemand, der einen anderen durch geschicktes Überreden zur Annahme eines bestimmten Wahlvorschlages bringen will (= Handlung) und

dies vornehmlich deshalb tut, weil er nach gelungener Überredung (= Ergebnis) den eigenen Einfluß auf andere (= Folge) genießen kann, wäre intrinsisch machtmotiviert: Handlung, Ergebnis und Folgen gehören zum gleichen Thema, nämlich sich durch die in anderen Personen erzeugte Wirkung groß, stark und mächtig zu fühlen. Würde unsere Person lediglich deshalb Einfluß nehmen, weil sie beispielsweise für jede erfolgreiche Überredung wie ein Verkäufer bezahlt würde oder andere Vorteile hätte, so wäre sie nicht intrinsisch machtmotiviert. Schwierig ist bei dieser Unterscheidung, daß das Thema der Handlung feststellbar sein muß, auch ohne die beabsichtigten Ergebnisse und Folgen zu kennen. Ohne eine solche Feststellung läßt sich nämlich nicht bestimmen, ob Gleichthematik vorliegt oder nicht.

Andere Unterscheidungen kümmern sich weniger darum, ob die Tätigkeit selbst, ihre Ergebnisse oder Folgen den handlungsleitenden Anreiz bieten. Statt dessen ist bei ihnen der zugrundeliegende Antriebsmechanismus entscheidend. Intrinsische Motivation entsteht in diesen Modellen aus dem Bestreben des Organismus, ein *optimales zentralnervöses Aktivationsniveau* einzuhalten (Hebb 1955) bzw. ein psychologisch optimales Anreigungspotential sicherzustellen (Berlyne 1960). Motivation resultiert daraus, daß ein momentaner Binnenzustand abweicht von einem intern gegebenen Sollwert. (Wir kommen in Kapitel 6.9 beim sog. *Sensation Seeking* darauf zurück.) Intrinsisch bezieht sich hier also darauf, daß ein Verhalten sich aus Prozessen und Zuständen innerhalb der Person herleitet, die nicht einfach auf körperliche Bedürfnisse und/oder auf äußere Stimulation zurückzuführen sind.

Dieser Aspekt, daß das entscheidende Merkmal intrinsischer Motivation durch die Verursachung innerhalb der Person gegeben ist, wurde in ganz anderer Weise von DeCharms (1968) herausgearbeitet. Bei diesem Autor geht es allerdings nicht um innere Aktivations- oder Anreigungsstandards, sondern um den subjektiv erlebten Ursprungsort eigener Aktivität. Im Zustand hoher *kausaler Autonomie* erlebt man sich als Ursprung eigenen Handelns. In diesem Fall sei das Verhalten intrinsisch motiviert. Fühlt man sich dagegen von äußeren Kräften gesteuert und wie ein Bauer auf dem Schachbrett hin und her geschoben, so sei das Verhalten extrinsisch motiviert.

Obwohl DeCharms (1979, S. 20) diese Gleichsetzung von kausaler Autonomie und intrinsischer Motivation als offensichtlich übervereinfacht wieder zurücknimmt, wird gerade die-

ses Verständnis von intrinsisch von Deci & Ryan (1980, 1987) später wieder aufgegriffen. Bei ihnen gilt ein Verhalten dann als intrinsisch motiviert, wenn es selbstbestimmt und autonom (vs. von außen kontrolliert) ist. Hinzu tritt nach Deci & Ryan jetzt noch, daß diesem selbstbestimmten Verhalten ein Bedürfnis nach Kompetenz und Wirksamkeit zugrunde liegt. Dieses der Leistungsmotivation recht ähnliche Bedürfniskonzept haben die Autoren von White (1959) übernommen.

Mittlerweile nehmen Deci & Ryan mit dem Bedürfnis nach sozialer Eingebundenheit und Zugehörigkeit (Harlow 1958) eine dritte Größe in ihre Überlegungen auf. In ihrer „*Selbstbestimmungstheorie der Motivation*“ äußern sie sich dann weitgreifend über das Selbst und seine Entwicklung als Wandlung von extrinsisch zu intrinsisch motivierter Verhaltenssteuerung sowie über Möglichkeiten, hierauf pädagogisch Einfluß zu nehmen (Deci & Ryan 1993). Interessanterweise nähert sich damit diese letzte Konzeption von Deci & Ryan der wohlbekannten Trias der „klassischen“ Leistungsmotivation: Bedürfnis nach Kompetenz als basale Form der *Leistungsmotivation*, Bedürfnis nach Zugehörigkeit und Gemeinschaft als *Anschlußmotivation* und Bedürfnis nach Selbstbestimmung als *Machtmotivation* im Stadium II.

6.7.2 Interesse und intrinsische Motivation

Neuerdings sehen sich Deci & Ryan (1993) in der Nähe zu einer *Pädagogischen Interessentheorie*, die in Deutschland von einer Forschergruppe um Hans Schiefele entwickelt wurde (Schiefele, Hausser & Schneider 1979). In Kritik an einer „Gegenstands-gleichgültigkeit“ bisheriger Motivationspsychologie wurde eine Konzeption entworfen, bei der nicht die Thematik der Handlung, sondern ein spezifischer Gegenstandsbereich entscheidend ist. Engagiertes Verhalten wird also nicht nach der Thematik der angestrebten Zustände (z. B. leistungsbezogene Selbstbewertung, erlebte Machtstärke etc.) und auch nicht nach den Anreizen des Tätigkeitsvollzugs (s. Kapitel 6.5) unterschieden, sondern nach bevorzugten Gegenstandsfeldern (z. B. Autos, Deutsche Klassik, Briefmarken, Insekten etc.). So gesehen liegt diese Definition „quer“ zu den sonstigen Motivationsbestimmungen in der Psychologie. „Fußballinteresse“ beispielsweise kann sich in ganz unterschiedlichen Aktivitäten äußern. Man kann aus-

Kuhl & Fuhrmann (1998) haben zu solchen und weiteren Kontrollstrategien einen Fragebogen entwickelt, der die individuellen Ausprägungen von Selbstkontroll- und Selbstregulationsprozessen erfaßt (*Selbststeuerungsinventar, SSI*). Weitere Verfahren, die Kuhl und Mitarbeiter zur Selbststeuerung entwickelt haben, finden sich in Stiensmeier-Pelster & Rheinberg (2003). Inzwischen sind diese Selbststeuerungsprozesse in einer allgemeineren Funktionstheorie verankert worden (*PSI-Theorie*), die wiederum in ein Gesamtmodell von „Persönlichkeitsstilen und Persönlichkeitsstörungen“ eingebettet wurde (*STAR-Modell*; Kuhl 2001). Aus Raumgründen können diese ausgesprochen komplexen und flexiblen Theoriesysteme hier nicht dargestellt werden. Sie werden ausführlich in einem Gesamtwerk zur „Motivation und Persönlichkeit“ beschrieben (Kuhl 2001; zum aktuellen Stand s. Kuhl & Koole 2005).

7.3 Das Rubikonmodell des Handelns

Inzwischen liegt ein deskriptives Modell vor, das allen bislang behandelten Prozessen ihren Platz zuweist und unser Handeln in einer „natürlichen“ Sequenz von Motivations- und Volitionsphasen beschreibt. Es handelt sich um das sog. *Rubikonmodell* (Heckhausen 1987 b). Den Namen bezieht das Modell von dem Fluß, den Cäsar 49 v. Chr. nach langem Abwägen überschritt, womit unwiderruflich der Bürgerkrieg eröffnet war. Die Würfel waren gefallen, und ab jetzt ging es nur noch um die bestmögliche Realisation des gefaßten Entschlusses. Diese scharfe Zäsur zwischen der Phase des Abwägens und der Phase nach der Entscheidung für eine bestimmte Handlung ist das wohl wichtigste Merkmal des Modells. Alle Prozesse vor der Entscheidung, also vor der Rubikonüberquerung, sind motivationaler Art. Die Prozesse danach sind bis zur Handlungsbeendigung volitionaler Art.

Grob skizziert geht Heckhausen (1987 a) davon aus, daß der Ausgangspunkt motivationaler Prozesse in einer überreichlich sprudelnden Quelle von Wünschen besteht. Die meisten sind flüchtiger Natur. Sie verschwinden wieder, ohne ernsthaft beachtet oder näher bearbeitet worden zu sein. Personen unterscheiden sich darin, welche allgemeinen Themenklassen in ihren Wünschen immer wieder auftreten. Dem entsprechen die Motive der klassischen Motivationspsychologie wie „Leistung“, „Macht“,

„Anschluß“ etc. Da Wünsche zumindest bei nicht depressiven Personen in steter Überproduktion vorliegen, werden sie im engeren Rubikonmodell nicht weiter abgebildet. Sie sind eben da.

Das Modell selbst beginnt mit der *Motivationsphase*. Aus der Vielzahl der ständig produzierten Wünsche gelangt ein sehr kleiner Teil in diese Phase. Hier wird ein Wunsch sozusagen vorläufig ernst genommen und mit Blick auf die Wünschbarkeit seiner Realisationskonsequenzen beurteilt. Zudem wird die Machbarkeit seiner Realisation geprüft. Hier ist der Platz des strikt zweckrationalen Erweiterten Kognitiven Motivationsmodells, das wir in Kapitel 6.3 kennengelernt haben: Man schätzt ab, ob ein erwünschter Zustand sich ohne mein Zutun vielleicht von alleine einstellt (Situations-Ergebnis-Erwartung), prüft die Möglichkeiten eigenen Eingreifens (Handlungs-Ergebnis-Erwartung), bedenkt die Möglichkeit unterschiedlicher Folgen (Ergebnis-Folge-Erwartung) und wägt ihre Bedeutsamkeit ab (Folgenanreiz).

In dieser Phase sind Personen hoch *realitätsorientiert*. Man ist offen für alle entscheidungsrelevanten Informationen, wägt ab, bedenkt Möglichkeiten unerwünschter Nebenfolgen, fragt sich, ob andere Personen oder bestimmte Situationsentwicklungen uns helfen oder behindern werden und anderes mehr. Dies alles ist typisch für eine motivationale Bewußtseinslage.

Genaue Prozeßanalysen ergaben, daß die meisten Probanden im Verlauf dieses Beurteilungsprozesses zunehmend die negativen Aspekte eines ursprünglich verlockenden Wunsches bedenken, ganz so, als wollten sie sich den Wunsch selbst wieder ausreden (Gollwitzer & Heckhausen 1987). Erst wenn dann die Folgen einer Nicht-Realisation bedacht werden und sich dabei ergeben sollte, daß diese unannehmbar wären, kommt es zum Entschluß, diesen Wunsch doch zu realisieren. In diesem Fall ist aus einem Wunsch eine Absicht, eine *Intention* geworden.

Damit ist der Rubikon überschritten. Zugleich ändert sich die Bewußtseinslage. War man in der Motivationsphase realitätsorientiert, so ist man in der Volitionsphase *realisierungsorientiert*. Hier ist der Platz für einige der Handlungskontrollstrategien, die Kuhl (1983) gefunden hat (s. o., Tab. 7.1). Der Handelnde beachtet jetzt vorzugsweise Informationen, die zur Realisierung der Absicht benötigt werden. Vor allem werden solche Informationen ignoriert, die den einmal getroffenen Entschluß in Zweifel ziehen könnten. Alle Prozesse sind jetzt so ausgerichtet, daß sie nur noch die eine Funktion haben: Das umzusetzen, wozu man sich nach vorauslaufender Prüfung entschieden hat.

„Von abwägenden Moderatoren des Wählens sind wir im Handumdrehen zu einseitigen Partisanen unseres Wollens geworden.“ (Heckhausen 1987 a, S. 6).

In einfallsreichen Experimenten wurden die beiden Bewußtseinslagen näher untersucht. Die Bewußtseinslagen wurden dadurch erzeugt, daß man einige Probanden noch vor einer getroffenen Entscheidung (= Motivationsphase) und andere nach der Entscheidung (= Volitionsphase) untersuchte. Bei einer anderen Variante mußten die Probanden vor der eigentlichen Untersuchung intensiv über eine wichtige Entscheidung in ihrem Leben nachdenken. Hier ging es um Fragen, ob man von den Eltern wegziehen sollte, ob man den Lebenspartner wechseln sollte, ob man sein Studium aufgeben sollte etc. Einige Probanden hatten sich nun gedanklich mit einer Entscheidung zu befassen, die noch nicht getroffen war (Aktivierung einer motivationalen Bewußtseinslage), während andere über die praktische Durchführung einer Entscheidung nachdachten, die sie gerade gefällt hatten (Aktivierung einer volitionalen Bewußtseinslage).

In den dann unmittelbar anschließenden Experimenten zeigte sich, daß z. B. in selbstverfaßten Märchentexten Probanden in einer motivationalen Bewußtseinslage mehr abwägungsorientierte Verben gebrauchen, während Probanden in einer volitionalen Bewußtseinslage mehr ausführungsorientierte Verben benutzen (Gollwitzer, Heckhausen & Steller 1987). Analoge Unterschiede ergaben sich, wenn solche Aussagen nicht selbst produziert, sondern nach einiger Zeit erinnert werden sollten. Offenbar begünstigen beide Bewußtseinslagen die phasenmäßig jeweils passenden Informationen auch dann, wenn sie sich nicht auf das akute eigene Anliegen beziehen.

Ein weiterer Unterschied betrifft den Eindruck, durch eigenes Handeln Ereignisse kontrollieren zu können. Personen in einer volitionalen Bewußtseinslage haben bei objektiv mäßiger Kontrollchance eher den Eindruck, Ereignisse kontrollieren zu können als Personen, die sich in einer motivationalen Bewußtseinslage befinden. All dies und weitere Befunde (Gollwitzer 1991) sprechen in der Tat für zwei qualitativ verschiedene Bewußtseinslagen, die jeweils so ausgerichtet sind, daß die anstehenden Aufgaben (Abwägen vs. Realisieren bzw. Planen) am besten erledigt werden können. Wir haben es hier mit einer Art Selbstoptimierung des Systems zu tun.

Das vollständige Rubikonmodell ist allerdings noch komplexer. Es trägt der Tatsache Rechnung, daß nach der Entscheidung

für die Realisation eines bestimmten Wunsches das Vorhaben ja keineswegs immer umgehend erledigt werden kann. Im Normalfall muß eine passende Gelegenheit abgewartet werden. Nach der Rubikonpassage bildet sich also zunächst einmal eine Intention, die abgespeichert und bei passender Gelegenheit aktiviert wird.

Eine Studentin, die sich nach langem Abwägen dazu durchgerungen hat, sich ein Auto zu kaufen, hat zwar den Rubikon überquert und ist in einem auch erlebnismäßig spürbar anderen Zustand. Jetzt muß aber die „passende Gelegenheit“, also ein akzeptables Auto, gefunden werden. Sie ist in hohem Maße handlungsorientiert. Sie prüft Zeitungsinserate, bemüht Freunde als Experten, versucht, eine finanzielle Unterstützung der Eltern zu aktivieren und tut weiteres mehr, bis sich die hoffentlich günstige Gelegenheit eines passenden Autos ergibt. In diesem Beispiel kann sich allerdings die Komplikation ergeben, daß unsere Studentin bei der anstehenden Autowahl erneut in eine motivationale Bewußtseinslage gerät, und zwar dann, wenn sie unsicher sein muß, ob ein ins Auge gefaßtes Auto tatsächlich das richtige ist, oder wenn sie zwischen zweien wählen kann. Dies erfordert dann eine erneute Rubikonpassage und zwar innerhalb einer bereits bestehenden allgemeineren Intention („ein Auto zu kaufen“). Die Dinge können im Alltag also komplex werden und müssen mitunter in einer Art Hierarchie rekonstruiert werden. Daß motivationale Einflüsse auch in der Volitionsphase wirksam werden, hat inzwischen Puca (1996) experimentell nachgewiesen.

Im allgemeinen erhöhen sich die Realisierungschancen einer Intention, wenn man in spezifischen *Vorsätzen* festlegt, unter welchen genauen Bedingungen und zu welchen Zeitpunkten wie im einzelnen gehandelt werden soll. Sind solche Vorsätze deutlich genug herausgearbeitet, so setzt bei Eintreten dieser Bedingungen die Handlung wie von selbst und ohne aktuellen Willensaufwand ein. Diese Beobachtung hatte übrigens bereits Lewin (1926, S. 377) gemacht. In unseren neuzeitlichen Vorstellungsmodellen würden wir vielleicht formulieren, daß sich der Handelnde mit Hilfe solcher Vorsätze quasi selbst auf eine Auslösesituation programmiert hat und dadurch Kapazität spart, die er ansonsten für die Überwachung und Aktivierung seiner Intention aufbringen müßte.

Die Tatsache, daß nicht alle Intentionen gleich realisiert werden können, sondern im Regelfall zunächst einmal abgespei-

chert werden, zwingt zu einer Unterteilung der Volitionsphase in eine *präaktionale* und eine *aktionale*.

Zwischen beiden Phasen liegt der Entschluß, eine der vielen abgespeicherten Intentionen hier und jetzt zu realisieren. Dabei kommt keineswegs immer die stärkste Intention als erste zum Zuge. Welche der konkurrierenden Intentionen sich jeweils in Handlung umsetzen kann, hängt nämlich auch davon ab, für welche Intention die jetzige Situation besonders gut paßt und auch davon, wie dringlich die zu erledigenden Dinge sind („jetzt oder nie“-Situationen). Solche Faktoren bestimmen neben der Intensionsstärke eine hypothetische Größe, nämlich die *Fiat-Tendenz*, die über den Start einer Handlung entscheidet (s. Abb. 7.1). Die dort ebenfalls eingezeichnete *Fazit-Tendenz* in der Motivationsphase hängt davon ab, wie ausgiebig ein bestimmter Wunsch bereits abgewogen wurde und deshalb jetzt so oder so entschieden werden müßte (= ein Fazit ziehen).

Die Handlungsphase selbst steht als „aktionale Volitionsphase“ unter der Leitung des *Zieles*, auf das die Intention gerichtet ist. Je nach Erfordernis richtet sich die Aufmerksamkeit auf verschiedene Zielebenen (Heckhausen 1987 b). Bei einfachen und gekonnten Handlungen kann man höhere Zielebenen beachten und etwa dafür Sorge tragen, daß ganz bestimmte Zielerreichungsfolgen möglichst gesichert oder evtl. unerwünschte Nebenfolgen durch Beachtung zusätzlicher Bedingungen ausgeschlossen sind. Bei schwierigen oder neuen Handlungen richtet sich die Aufmerksamkeit dagegen auf detailliertere Zwischenziele, im Extremfall auf die Ebene sequentiell abzuwickelnder Einzeloperationen (vgl. Abb. 6.6, S. 160). Mit einer Fülle von Beispielen zu Handlungsfehlern demonstriert Heckhausen (1987 c), wie bestimmte Defizite und Besonderheiten in verschiedenen Phasen des Rubikonmodells den Handlungsablauf in spezifischer Weise mißlingen lassen.

Nach Beendigung der Handlung tritt die Person wieder in eine Motivationsphase ein. Hier wird rückschauend beurteilt, ob das intendierte Ziel erreicht wurde und woran es gelegen hat, wenn man es verfehlt hat (Kausalattributionsprozesse; s. Kapitel 4.3.1). Nach vorn blickend wird bei erreichtem Ziel geprüft, welche der gespeicherten Intentionen jetzt im Anschluß realisiert werden kann. Wurde das Ziel verfehlt, wird entschieden, ob es weiter verfolgt oder aufgegeben werden soll. Hier ist der Punkt, an dem sich degenerierte Absichten im Sinne Kuhls (1983) bilden können (s. o. Kapitel 7.2). Experimentell ließ sich

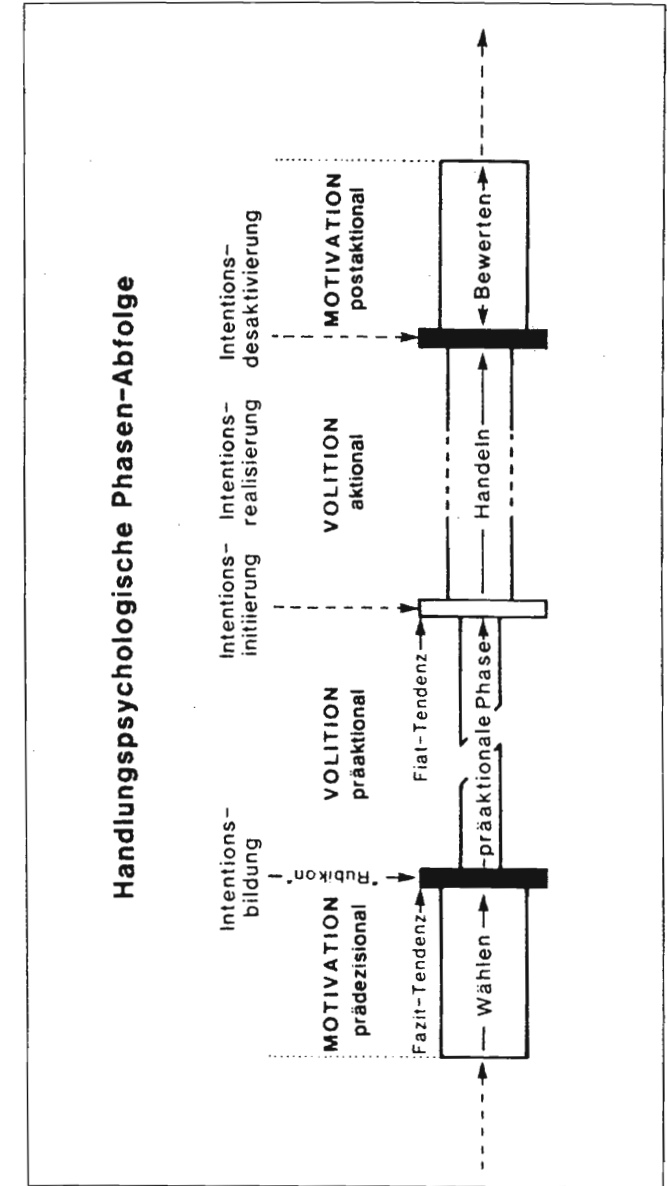


Abb. 7.1: Das Rubikonmodell des Handelns (modifiziert nach Heckhausen 1989, S. 212)

zeigen, daß durch die Ankündigung einer neuen Aufgabe die Probanden nach einem Mißerfolg schneller zu handlungsbezogenen Kognitionen zurückfinden und nach vorne blicken. Probanden ohne solche Ankündigung befaßten sich viel stärker mit rückblickenden Gedanken zum aufgetretenen Mißerfolg und zu negativen Selbstbewertungen – waren also stärker lageorientiert (Beckmann & Heckhausen 1988).

Das Rubikonmodell integriert eine Vielzahl aktueller sowie älterer Ansätze aus der Motivations-, Volitions- und Handlungsregulationsforschung. Mit der Unterscheidung von präaktionaler und aktionaler Volitionsphase wird das Modell in dem Sinne alltagstauglich, als im Alltag – anders als im psychologischen Labor – ja erst passende Situationen abzuwarten oder herzustellen sind, ehe eine wunschentsprungene Absicht realisiert werden kann.

Durch die Abgrenzung der beiden Volitionsphasen lassen sich übrigens auch die Willensphänomene genauer zuordnen, die wir am Anfang dieses Kapitels besprochen haben (Kapitel 7.1). Selbstüberwindungsakte wie ein Sprung von der Bungee-Plattform oder das Verschlucken einer toten Fliege gehören in die präaktionale Phase. Wegen der aversiven Komponenten muß man einen hohen Willensaufwand betreiben, um die kritische Handlung zu starten. Die Handlung selbst (Vorbeugen bis zum Sturz oder Schlucken) ist dann einfach, gekonnt und unbeeinträchtigt. Dagegen liegen die Willensuntersuchungen von Ach (1905, 1910) in der aktionalen Phase. Hier war die Ausführung der fraglichen Handlung selbst chronisch erschwert, weil sie sich fortlaufend gegen eine eingeschlifene andere Gewohnheit durchsetzen mußte. Willensprozesse mußten sich hier also auf das Gelingen der Handlung richten, die nicht ihrem automatisierten Ablauf überlassen werden konnte. Von daher betont Ach (1905) auch das *gegenständliche Moment*, also die Aktivierung einer genauen Vorstellung von dem, was ausgeführt werden soll (s. S. 178).

Sieht man das Modell nun als Ganzes, so ist keineswegs davon auszugehen, daß vor jeder Handlung jedesmal alle Stationen auf dem langen Weg von der ständig sprudelnden Wunschquelle bis zum „Fiat“ des Handlungsstarts durchlaufen werden müssen. Heckhausen (1987 b) nimmt an, daß man mit fortschreitendem Alter für die meisten Situationen seines Lebens die motivationalen Beurteilungsprozesse soweit abgeschlossen hat, daß man dafür bereits fertige Intentionen parat hat. Bei passenden Gelegenheiten müssen sie dann nur noch abgerufen werden.

Man kann sich darauf beschränken, im Schnellverfahren zu prüfen, für welche meiner dauerhaft gespeicherten Intentionen die jetzige Situation wohl eine günstige Realisationsgelegenheit wäre.

Folgt man dieser Sichtweise, so kommt man zu der etwas erstaunlichen Feststellung, daß im Entwicklungsverlauf Motivationsprozesse eine immer geringere Rolle spielen müßten, weil unser Tun zunehmend eine Funktion von Willensprozessen geworden ist. Mit dieser Feststellung würde man aber eine entscheidende Einschränkung der gesamten Willenspsychologie übersehen. Schon Ach (1935, S. 196) wies darauf hin, daß sich der Willensakt „im praktischen Leben nicht unnötigerweise einstellt“. Seine „Voraussetzungen liegen besonders dann vor, wenn der Mensch Widerstände innerer oder äußerer Art, Hemmungen, Schwierigkeiten oder dergleichen zu überwinden hat.“

Dagegen brauchen wir für Tätigkeiten, die in sich selbst Spaß machen und flüssig gelingen, keine „Abschirmung“ sensu Kuhl (1983) und keine „Willensanspannung“ sensu Ach (1910), um uns zu überwinden oder die Handlung auf Kurs zu halten. Willensprozesse sind hier allenfalls erforderlich, um die attraktiven Tätigkeiten nicht zu exzessiv, zu lange oder zu oft auszuführen (Rheinberg 1989, S 139 f.; vgl. die non-volitionale Verhaltensselbstorganisation im Flow vs dem nach innen gerichteten „autoritären“ Führungsstil einer volitionalen Selbstkontrolle bei Kuhl 1996, S. 670.)

Sokolowski (1993) unterscheidet Situationen, in denen unser Verhalten einer motivationalen Steuerung unterliegt von Situationen, in denen die Steuerung volitional erfolgen muß. Im ersten Fall ist die gerade auszuführende Tätigkeit in Übereinstimmung mit den Motiven oder anderen Vorlieben der Person. Im zweiten Fall ist man an eine Tätigkeit geraten, die nicht zur eigenen Motivstruktur paßt. Hier werden bewußte willentliche Steuerungsprozesse erforderlich. In der Tat fand Sokolowski (1993, Experiment 4), daß für den zweiten Fall die Probanden weniger Spaß an der Tätigkeit berichteten und seltener ein flowtypisches Zeiterleben hatten. Statt dessen erlebten sie einen erhöhten Anstrengungsaufwand für die Selbstkontrolle und für willentliche Abschirmungsprozesse sensu Kuhl (1983).

Der beachtliche Beitrag der willenspsychologischen Forschung besteht vor allem darin, genauer zu bestimmen, wie wir es schaffen, Dinge zu tun, die im Moment von sich aus keine Freude machen oder uns gar zuwider sind.