

Zusammenfassung der Prüfungsliteratur für
Vordiplom Psychologie (Nebenfach) 1998
Allgemeine Psychologie II

Björn Fischer Florian Diesch
 Sebastian Inacker

{bfischer,diesch,inacker}@informatik.uni-freiburg.de

April 1998

Inhaltsverzeichnis

1	Vorwort	7
2	Prüfungsliteratur	9
2.1	Allgemeine Psychologie I	9
2.2	Allgemeine Psychologie II	9
2.2.1	Lernen	9
2.2.2	Emotion, Motivation	9
3	Spada – Konditionierung	11
3.1	Klassische Konditionierung	11
3.1.1	PAWLOW: Speichelsekretion bei Hunden	11
3.1.2	Reizgeneralisierung und -diskrimination	12
3.1.3	bedingte Furcht-/Angst-Reaktion	12
3.2	Operante Konditionierung	12
3.2.1	Phasen	13
3.2.2	Verstärkung, Bestrafung, Hinweisreize	13
3.2.3	Verstärkungspläne	14
3.2.4	Verstärkungsmenge	14
3.2.5	Latentes Lernen	14
3.2.6	Bestrafung, Löschung und Ablösung von Verhalten	15
3.3	komplexere Phänomene ...	15
3.3.1	Angst und Vermeidung	15
3.3.2	Zusammenfassung der Lerndinger ...	16
3.3.3	Gelernte Hilflosigkeit	17
3.3.4	Aufsuchen-Meiden-Konflikt	17
3.4	Beschränkte Gültigkeit	18
3.4.1	Lernen aus biologischer Sicht	18
3.4.2	Lernen aus kognitiver Sicht	18
3.4.3	Was noch so im Kapitel stand ...	19
4	Halisch – Beobachtungslernen ...	21
4.1	Forschungsfragen	21
4.2	Theorien	22
4.2.1	Instinkttheorie	22
4.2.2	Lerntheoretische Konzeption	22
4.2.3	sozial-kognitive Theorie	23
4.3	Motivationstheorie der Vorbildwirkung	24
4.4	Befundüberblick: Bedingungen der Vorbildwirkung	24

4.5	Ausblick	25
5	Schneider – Emotionen	27
5.1	Gegenstand der Emotionspsychologie	27
5.2	Funktionen von Emotionen	27
5.3	Emotionen als Erlebnistatbestände und ihre Klassifikation	28
5.4	Emotionen und periphere körperliche Veränderungen	28
5.5	Der emotionale Ausdruck	29
5.5.1	Kommunikative Funktion	29
5.5.2	Universalität des Ausdrucks	30
5.5.3	mimischer Ausdruck basaler Emotionen	30
5.6	Neurobiologie emotionaler Reaktionssysteme	31
5.7	Emotionen und menschliches Handeln	31
5.7.1	Emotionen und Gedächtnis	31
6	Schmidt-Atzert: Emotionspsychologie	33
6.1	Beschreibung und Erfassung von Emotionen	33
6.1.1	Emotionales Erleben	33
6.1.2	Physiologische Veränderungen	35
6.1.3	Ausdruck und Verhalten	35
6.1.4	Schlußfolgerung	37
6.2	Beziehung zwischen den Emotionskomponente	37
6.2.1	Erklärung für die Beziehung zwischen Emotionskomponenten	38
6.2.2	Zentrale Steuerung	40
7	Heckhausen Motivation	43
7.1	Motivation durch Erwartung und Anreiz	43
7.1.1	Lewins Feldtheorie	43
7.1.2	Experimentelle Beiträge der Umwelttheorie	46
7.1.3	Tolmans Analyse zielgerichteten Handelns	47
7.1.4	Erwartung und Anreiz, S-R-theoretisch konzipiert	48
7.1.5	Neuere Fortentwicklung	49
7.1.6	Erwartungs-Wert-Theorien	51
7.1.7	Entscheidungstheorie	51
7.1.8	Anspruchsniveau und Theorie der resultierenden Valenz	51
7.1.9	Erfolgserwartung und Valenz	52
7.1.10	Aktinsons Risikowahlmodell	52
7.1.11	Rotters soziale Lerntheorie	52
7.1.12	Instrumentalitätstheorie	53
7.1.13	Vrooms Instrumentalitätstheorie	53
7.2	Volition: Realisieren von Intentionen	53
7.3	Achs Willenspsychologie	53
7.3.1	Kuhls Theorie der Handlungskontrolle	55
7.3.2	Rubikonmodell der Handlungsphasen	56
7.3.3	Vier Handlungsphasen	58

8 Heckhausen – Hilfeleistung – Wahlkapitel	61
8.0.4 Die Situationsbedingungen	61
8.0.5 Normen	61
8.0.6 Urteilsperspektiven aus der Sicht der Handlungspartner	62
8.0.7 Einfühlung	63
8.0.8 Persönlichkeitsdisposition	64
8.0.9 Ansätze zu einem Modell der Hilfemotivation	65
8.0.10 Erwartungs-mal-Wert-Modell	65

Kapitel 1

Vorwort

Dieses Skript ist *keine* vollständige Zusammenfassung der Prüfungsliteratur, sondern nur das, was wir für uns selbst zum Lernen rausgeschrieben haben. Dabei haben wir einiges weggelassen, was wir (vor der Prüfung . . .) für unwichtig hielten oder wozu wir keine Zeit hatten.

Komplett fehlen:

- Bandura
- Anhang des GOLDSTEIN
- Wahlkapitel im HECKHAUSEN bis auf „Hilfeleistung“

Vermutlich sind außerdem auch einige Fehler und un- oder mißverständliche Formulierungen sowie Tippfehler drin Das Skript ist also *kein* Ersatz für die Prüfungsliteratur (wenn man die nicht gelesen hat, versteht man wohl vieles nicht), kann aber beim Lernen ganz hilfreich sein. Verbesserungsvorschläge nehmen wir gern entgegen (Mail an *Florian* oder *Sebastian*). Allerdings können wir nicht versprechen, sie umzusetzen (*wir* haben das Vordiplom hinter uns :-) . . .). Wer Lust hat, sich am Skript zu beteiligen, kann sich ja mal bei uns melden (\LaTeX -Kenntnisse vorausgesetzt).

Kapitel 2

Prüfungsliteratur

2.1 Allgemeine Psychologie I

- Anderson, J. (1996). Kognitive Psychologie. Heidelberg: Spektrum. [Kapitel 2-12]
- Goldstein, B. E. (1997) Wahrnehmungspsychologie. Heidelberg: Spektrum. [Seiten 15-27, 39-64, 87-107, 163-189, 194-203, 215-253, 391-418, 551-558]
- Spada, H. (1990 oder 1992). Allgemeine Psychologie. Bern: Huber. [Kapitel 3 (Gedächtnis und Wissen, nur S. 117-150) und 4 (Denken und Problemlösen)]

2.2 Allgemeine Psychologie II

2.2.1 Lernen

- Spada, H., Ernst, A. & Ketterer, W. (1992). Klassische und operante Konditionierung. In H. Spada (Hrsg.), Lehrbuch Allgemeine Psychologie. Bern: Huber.
- Halisch, F. (1992). Beobachtungslernen und die Wirkung von Vorbildern. In H. Spada (Hrsg.), Lehrbuch Allgemeine Psychologie. Bern: Huber.
- Bandura, A. (1979). Sozial-kognitive Lerntheorie. Stuttgart: Klett-Cotta. [Kapitel 2, 4, 6]

2.2.2 Emotion, Motivation

- Schneider, K. (1992). Emotion. In H. Spada (Hrsg.), Lehrbuch Allgemeine Psychologie. Bern: Huber.
- Schmidt-Atzert, L. (1996). Lehrbuch der Emotionspsychologie. Köln: Kohlhammer. [Kapitel 4, 5]
- Heckhausen, H. (1989). Motivation und Handeln.. Berlin: Springer. [Kapitel 5, 6 und eines der folgenden Kapitel: 8 (Leistungsmotivation), 9 (Hilfeleistung), 10 (Aggression), 13 (Attributionstheorie)]

Kapitel 3

Spada – Klassische & operante Konditionierung

Klassische und operante Konditionierung Induktive Lernprozesse mit Hilfe von Produktionssystemen. Klassische Konditionierung: PAWLOW, operante Konditionierung: SKINNER

PAWLOW Nobelpreis 1904

Behaviorismus Allgemeingültige Gesetze des Lernens auf der Basis streng objektiv beobachtbarer Verhaltensmerkmale.

BANDURA Einer der bedeutendsten Vertreter der *kognitiven Wende, sozial-kognitive Lerntheorie*

Kritisierte behavioristische Theorien, in denen Mensch als einseitig abhängig von Umwelt betrachtet wird, aktive Einwirkung auf Umgebung und geistige Prozesse vernachlässigt werden.

TOLMAN „Vater“ einer kognitiven Betrachtung von Lernphänomenen

SELIGMAN Rückt in eigener Theorie lange negierte Rolle artspezifischen Verhaltens in den Vordergrund.

3.1 Klassische Konditionierung

Angeborene Reaktion (UR) wird mit anderem ursprünglich neutralem Reiz gekoppelt.

3.1.1 PAWLOW: Speichelsekretion bei Hunden

US	unkonditionierter Reiz/Stimulus	Fleischpulver
UR	unkonditionierte Reaktion	Speichelfluß
NS	neutraler Stimulus	Glockenton
OR	Orientierungsreaktion	Ohren aufstellen usw.
CS	konditionierter Stimulus	Glockenton

CR konditionierte Reaktion Speichelfluß

Neutrale Reize lösen Speichelfluß aus:

Fleischpulver (*unkonditionierter Reiz/Stimulus*, US) \Rightarrow Speichelfluß (*unkonditionierte Reaktion*, UR)

unkonditionierter Stimulus (US) + Glockenton (*neutraler Stimulus*, NS) \Rightarrow *unkonditionierte Reaktion* (UR).

Koppelung oft genug: Aus NS wird ein *konditionierter Stimulus* (CS), der Speichelfluß (nun *konditionierte Reaktion*, CR) auslöst.

Kontrollphase Prüfung, ob US zuverlässiger Auslöser für UR. NS darf UR noch nicht auslösen (kann aber *Orientierungsreaktion* OR hervorrufen)

Konditionierungsphase NS und US werden gemeinsam dargeboten, US löst UR aus. Aus NS wird CS, CS löst CR aus.

4 Varianten:

- *verzögerte Konditionierung*: NS setzt ein, US setzt später ein.
- *simultane Konditionierung*: NS und US gleichzeitig
- *Spurenkonditionierung*: NS vor US. NS zu ende, wenn US einsetzt.
- *rückwirkende Konditionierung*: NS nach US.

Löschungsphase CS ohne Koppelung an US.

Organismus lernt, daß CS nicht mehr mit US gekoppelt ist.

Spontanerholung Nach längerer Pause: CS löst doch CR aus, jedoch abgeschwächt.

3.1.2 Reizgeneralisierung und -diskrimination

Reizgeneralisierung ähnliche Reize lösen Reaktion aus.

Reizdiskrimination nur genau definierter Reiz löst Reaktion aus.

Versuch: Hunde, Kreis und Ellipse, die zu Kreis wird. Hunde werden unruhig, winseln . . . (experimentelle Neurose, PAWLOW)

3.1.3 bedingte Furcht-/Angst-Reaktion

Erwerb: Interpretierung als klassische Konditionierung möglich.

Der kleine Albert Ratte (NS), lautes Geräusch (US), Schreck-/Angst-Reaktion (UR).

Aus Ratte + Geräusch \rightarrow Ratte wird Auslöser für Furcht-/Angst-Reaktion (nun CR). WATSON und RAYNER

3.2 Operante Konditionierung

Anders als bei der klassischen Konditionierung wird hier die Auftretenswahrscheinlichkeit eines Verhaltens aufgrund positiver Konsequenzen erhöht.

SKINNER SKINNER-Box (Futter bei Drücken von Hebel)

Gesetz des Effekts (THORNDIKE) Bei versch. Reaktionen in einer Situation werden die stärker mit der Situation verknüpft, denen ein befriedigender Zustand folgte.

Verstärker SKINNER: Reiz, der als Konsequenz eines Verhaltens auftritt und dessen Stärke erhöht.

instrumentelle Konditionierung Versuchstier kann nur wenige Handlungen durchführen. Verhaltenswh. nur mit Hilfe des Versuchsleiters möglich (Ratte im Laufgang, Test: Laufgeschw. Die Ratte muß nach Ende an den Anfang gesetzt werden)

3.2.1 Phasen

Bestimmung der Basisrate Auftretenshäufigkeit des zu kond. Verh. ohne Verstärkung

Verstärkung des Verhaltens in Trainingsphase Verhalten wird gezielt verstärkt

Löschung (Extrinktion)

Spontanerholung Verhalten tritt ohne Verstärkung wieder gehäuft auf.

3.2.2 Verstärkung, Bestrafung, Hinweisreize

Positive wie negative Verstärkung fördern Verhalten. *Bestrafung* zielt auf Verhaltensunterdrückung.

positive Verstärkung Positiver Reiz wird Situation hinzugefügt

Belohnungstraining

diskriminatives Belohnungstraining in Verbindung mit diskriminativem Hinweisreiz.

primäre Verstärker befriedigen physiologisches Bedürfnisse wie Hunger, Durst.

sekundärer Verstärker Zuvor neutraler Reiz (Geräusch im Futtermagazin z.B.) wird durch Koppelung an primären Verstärker (Futter) zu einem sekundären Verstärker.

kortikale Reizung (Reizung des Zwischenhirns) für Ratten attraktiver als Futter
...

negative Verstärkung *Unangenehmer* Reiz (!) wird aus Situation entfernt.

Fluchttraining Aversiver Reiz endet, wenn gewünschtes Verh. (Ratte flieht aus Käfigbereich mit elektrifizierbarem Bodengitter) gezeigt.

aktives Vermeidenslernen Ratte lernt in Kombination mit diskriminativem Hinweisreiz, z.B. aus Käfighälfte zu fliehen.

Bestrafung Typ 1 Unangenehmer Reiz wird hinzugefügt

Bestrafung Typ 2 Angenehmer Reiz wird entfernt.

Verhaltensunterlassung aufgrund negativer Konsequenzen: *Passives Vermeidenslernen*.

diskriminativer Hinweisreiz Z.B. Licht, das aufleuchtet, wenn Ratte Heben drücken soll (für Futter). *Diskriminatives Belohnungslernen*. Hoher Informationsgehalt.

3.2.3 Verstärkungspläne

Rolle der Zeit der Verstärkung: Je größer Zeitintervall zwischen Verhalten und Verstärkung, desto langsamer wird gelernt. (SPENCE sogar: Jede zeitliche Verzögerung unterbindet Lernen.)

Erwachsene können durch sprachliche Repräsentation im Gedächtnis Zeitintervall überbrücken

kontinuierliche Verstärkung Jedes gewünschte Verh. wird belohnt. Führt schneller zu angestrebten Verhalten.

intermittierende Verstärkung Nicht jedes Auftreten wird verstärkt. Lösungsresistenteres Verhalten. Verhalten ist stabiler, einheitlicher. Ausbleiben von Verstärkung heißt ja nicht, daß diese ganz angeschafft ist. (Kind setzt sich auf Stuhl, wird *ab und zu* von Eltern gelobt.)

Intervallplan Erste Reaktion nach festgelegtem Zeitintervall wird bekräftigt. (*variabler* Intervallplan/*fixierter* Intervallplan).

Quotenplan Verstärkung erst nach gewisser Anzahl von Reaktionen (*variabler* Intervallplan /*fixierter* Quotenplan).

abergläubisches Verhalten Verstärkung wird zufällig gegeben. Verhalten davor wird verstärkt (obwohl keine Wirkung). Sehr lösungsresistent. SKINNER: Tauben, die sich aufplustern, an best. Stelle picken.

3.2.4 Verstärkungsmenge

CRESPI Ratten finden „plötzlich“ viel weniger, weniger oder gleich viel Futter am Ende eines Ganges. Je größer Verstärkungsmenge, desto größer Laufgeschw. der Ratten. Bei Verringerung der Futtermenge grober Einbruch in Laufgeschwindigkeit (Spada, Seite 338)

Die Stärke des konditionierten Verhaltens wächst mit der Verstärkungsmenge

3.2.5 Latentes Lernen

Versuch: Ratten laufen durch großes Labyrinth.

kontinuierlich verstärkte Gruppe Fehlerzahl nahm ab.

Gruppe ohne Verstärkung Fehlerzahl nahm nur geringfügig ab.

Verstärkung nach 11. Tag Fehlerzahl nimmt drastisch ab (weniger Fehler als eben genannte Gruppen).

latentes lernen Kompetenz entwickelt sich „latent“. Erst Motivation läßt Kompetenz im Verhalten sichtbar werden. Jeder Lernprozeß, der sich nicht unmittelbar in Verhalten ausdrückt.

Solange die Ratten keinen besonderen Anreiz (Futter) haben, im Ziel anzukommen, haben sie keinen Grund, sich besonders zu beeilen . . .

Es besteht Unterschied zwischen *Erwerb der Kompetenz* und dessen Umsetzung in Verhalten (*Performanz*).

Unterscheidung zwischen Kompetenzerwerb und dessen Auswirkung im Verhalten (*Performanz*) nötig (TOLMAN)

Kritik: Verstärkung in Form einer „Neugierreduktion“ bei den Ratten.

3.2.6 Bestrafung, Löschung und Ablösung von Verhalten.

Ausführungshäufigkeit verringern:

- Verhalten bestrafen
- Verstärker entziehen, die Verhalten aufrecht erhalten
- Konkurrierendes Verhalten aufbauen, das anderes ablöst.

Typische Bestrafungsexperimente:

- Verhalten wird aufgebaut (positive Verstärkung)
- Verhalten wird mit aversiven Reizen bestraft (Löschung).

Bestrafung führt zu Unterdrückung von Verhalten, jedoch nicht sehr wirksam (Wichtiges Argument für positive Verstärkung und gegen negative Konsequenzen im Erziehungsbereich).

Verhalten tritt wieder auf, wenn keine Bestrafung erwartet wird. Bestrafung ist Unterdrückung, keine Löschung.

Natürliche negative Konsequenzen werden leichter ertragen.

Ablösung von Verhalten Wirkungsvolle Lösungs- und Bestrafungsmethode durch anbieten einer Alternativtätigkeit (*konkurrierendes Verhalten*), die positiv verstärkt wird.

3.3 komplexere Phänomene & ihre lerntheoretische Interpretation

3.3.1 Angst und Vermeidung

Der kleine Albert siehe oben.

Versuch von MILLER Ratten in Käfig mit zwei Hälften. Eine mit elektrifizierbarem Bodengitter (weiß), die andere nicht (schwarz). Getrennt durch Falltür:

Phase	Ablauf	Ergebnisse
1	Tür offen, keine Stromschläge	Keine Präferenz für Käfighälfte
2	Offene Tür, nach 60 Sek. Strom.	Tiere lernen schnell, in schwarze Hälfte zu fliehen.
3	Keine Schocks, freier Durchgang durch Tür	Tiere laufen schnell – ohne Schock – in schwarze Hälfte
4	Kein Schock, Tür geht nur durch Raddrehen auf	Tiere lernten, an Rolle zu drehen. Die das nicht lernten: Zusammenkauern (Angst vor Schock)
5	Kein Schock, Tür geht durch Hebel drücken auf	12 von 13 Tieren lernen, Hebel zu drücken.

Interpretation:

Phase	klassische Kond.	operante Kond.
2	Stromschlag (US) löst <i>Schmerz-/Angst-Reaktion</i> aus. Weiße Käfighälfte (NS) gepaart mit Stromschlag (US) ⇒ Weiße Hälfte wird konditionierter Reiz (CS). Weiße Käfighälfte löst <i>Furcht-/Angst-Reaktion</i> aus	Fluchtverhalten wird negativ verstärkt. Weiße Hälfte wird diskriminativer Hinweisreiz
3		aktives Vermeidungslernen (verlassen weißer Käfighälfte) wird negativ verstärkt (Verringerung <i>Furcht-/Angst-Reaktion</i>) bedingt durch disk. Hinweisreiz
4 und 5		Rollen-/Hebelbetätigung (neues akt. Verm.verhalten) negativ verstärkt

Zweifaktoren-Theorie der gelernten Furcht-/Angst-Reaktion (MOWRER). Erklärung zum überdauernden Vermeidungsverhalten. Mittels klassischer Konditionierung wird im ersten Teil eine *Situation*, in der ein aversiver Reiz auftritt, zum konditionierten aversiven Reiz. In einem zweiten Teilprozeß wird gelernt, daß nach operant gelerntem Verhalten (Flucht) eine „Erlösung“ stattfindet. Flucht wird so (durch „Erlösung“) verstärkt. Wird die Flucht behindert, so werden relativ schnell andere Fluchtwege auf operantem Weg konditioniert. Damit: gelerntes Fluchtverhalten ⇒ allgemeine Fluchttendenz.

Erfolgreiches Vermeidungsverhalten verhindert Löschung des Verhaltens, da dessen Unangemessenheit (aversiver Reiz nicht mehr vorhanden) nie erlebt wird.

systematische Desensibilisierung „Heilung“ von erworbenem Wissen, daß Gefahr droht, obwohl keine Gefahr mehr vorhanden. (Entspannungstraining)

3.3.2 Zusammenfassung der Lerndinger . . .

Passives Vermeidungslernen Auf Verhalten (häufig durch positive Verstärkung aufgebaut) folgt jedesmal (intermittierend) aversiver Reiz ⇒ Verhalten wird redu-

ziert

Diskriminatives passives Vermeidungslernen Strafe nur in Verbindung mit Hinweisreiz. ⇒ Verhaltensreduktion in Verb. mit Hinweisreiz

aktives Vermeidungslernen Verhaltensunabhängig erfolgt nach diskriminativem Hinweisreiz Strafe ⇒ Aktives Vermeidungslernen (Flucht z.B. als gewünschtes Verhalten)

Gelernte Furcht-/Angst-Reaktion als Antrieb zu Vermeidungslernen im Sinne von Miller (Rattenkäfig, weiße/schwarze Hälfte) Lernvorgang Verbindung von klassischer und operanter Konditionierung im Sinne der Zweifaktorentheorie.

Gelernte Hilflosigkeit, SELIGMAN und MAIER Durch Passivität und Hilflosigkeit („Mangel der Umweltkontrolle“ SELIGMAN) tritt Flucht- und Vermeidungsverhalten kaum auf. Gelernte Hilflosigkeit wird überdies auf eine Vielzahl ähnlicher Situationen durch Generalisierung übertragen. (Versuch: Hunde, die gegen Stahlplatten drücken müssen/in andere Käfighälfte springen müssen, um Stromschlag zu entgehen bzw. Gruppe, die im ersten Teil keinen Einfluß darauf hat.)

Konditionierte emotionale Reaktion Verhalten A ist in Gegenwart von diskriminativem Hinweisreiz reduziert, obwohl aversiver Reiz nicht mehr vorhanden. Verhalten wird durch positive Verstärkung aufgebaut, dann in nächster Phase erfolgt aversiver Reiz *verhaltensunabhängig* nach diskriminativem Hinweisreiz. Ergebnis des Lernvorgangs ist eben die konditionierte emotionale Reaktion. Erlernter Reiz unterdrückt operant aufgebautes Verhalten. Stärke der konditionierten emotionalen Reaktion (klassische Konditionierung) wird gemessen an Wirksamkeit der Verhaltensunterdrückung.

3.3.3 Gelernte Hilflosigkeit

SELIGMAN und MAIER

. . . tritt ein, wenn unabhängig vom eigenen Verhalten unkontrollierbare/unvermeidbare aversive Reize auftreten. VP lernt, daß machtlos gegen aversiven Reiz. Tun auch dann nichts, wenn sie könnten . . .

Versuch: Hunde, Stromschläge (SELIGMAN und MAIER, 1967)

3 Gruppen:

1. Kann Stromschlag verhindern. Erst durch Betätigung von Sensor, dann durch Sprung in sichere Käfighälfte
2. keine Möglichkeit des „Schutzes“
3. Kontrollgruppe: Nur Flucht-/Vermeidungslernen

Auch mit Menschen gemacht worden, hier mit Tonsignal als aversiver Reiz.

3.3.4 Aufsuchen-Meiden-Konflikt

Objekt wird angestrebt (*Aufsuchen-Tendenz*) und gefürchtet (*Meiden-Tendenz*)

Versuch: Ratten laufen auf Gang, werden durch Futter positiv verstärkt. Dann Stromschläge im Ziel statt Futter.
Futterentzug. Laufen auf Ziel zu, stoppen dann, werden unruhig (Futter oder aversiver Reiz im Ziel?)

Aufsuchen-Tendenz wächst mit Zielnähe. Situationsunabhängig. Unabhängig von Zielentfernung.

Meiden-Tendenz wächst mit Zielnähe, stärker als Aufsuchen-Tendenz. Auftreten erst bei Zielnähe.

Stärke abh. von Antrieb (Hunger)

LEWIN Aufsuchen-Aufsuchen-Konflikt (Esel zwischen 2 Heuhaufen). Meiden-Meiden-Konflikt (Prüfungsvorbereit. oder Prüfungsversagen)

3.4 Beschränkte Gültigkeit

Nicht jede Reaktion kann mit jedem Reiz verbunden werden.

3.4.1 Lernen aus biologischer Sicht

Verhalten, das evolutionstechn. sinnvoll ist, kann gut erlernt werden. Anderes nicht.
Ratten können Übelkeit mit Futter in Verb. bringen, nicht mit Lichtreizen (SELIGMAN).
Aversive Reize artspezifisch: Ratten meiden übel-schmeckendes Wasser mehr als gefärbtes, Wachteln anders rum.

Jede Tierart: Angeborene Reaktion auf bedrohliche Situationen (*artspezifische Abwehrreaktion*)

3.4.2 Lernen aus kognitiver Sicht

TOLMAN Entwickelte *kognitive Theorie des Lernens* während Blüte der behavioristischen Reiz-Reaktions-Auffassung

Ortslernen Wissensbildung über Wege, nicht fixierte Reiz-Reaktions-Verbindung (TOLMAN)
Versuch: Ratten. Das Labyrinth mit den 3 versch. langen Wegen, je nach dem, welche Türen auf sind Längster Weg wird gewählt, wenn kürzerer und erkennbar auch zweitkürzester versperrt, obwohl kürzere Wege längeren bevorzugt werden (HULL) (der 2. Weg wird nicht versucht).

kognitive Landkarte (TOLMAN) Zeichen werden gelernt, nicht Reiz-Reaktions-Verknüpfungen.
(Weg vom Start zum Ziel eines Labyrinths)

TOLMAN Wenn Erwartung ($S_1 - R_1 - S_2$) besteht und darüber hinaus Wissen über Verb. S_2 und S_3 , dann ($S_1 - R_1 - S_3$) *inferierbar*

3.4.3 Was noch so im Kapitel stand . . .

Verhaltensdifferenzierung Einzelne Merkmale (Geschwindigkeit z.B.) ändern sich im Verlauf des Lernprozeß.

Verhaltensformung (*shaping*), stufenweise Annäherung an das gewünschte Verhalten.

Verhaltensketten Verhalten m wird als Reaktion auf diskriminativen Hinweisreiz n trainiert. Auf Hinweisreiz $n - 1$ Verhalten $m - 1$. . . Als Verstärker dient n . Nach langen Training reicht erster diskriminativer Hinweisreiz. Abfolge von Reiz-Reaktions-Einheiten.

Verstärker können erwünschtes und unerwünschtes Verhalten aufrechterhalten (Kind weint beim zu Bett gehen, Eltern bleiben. Obwohl Weinen unerwünscht positive Verstärkung durch Bleiben.)

BOLLES Nicht Reiz-Reaktions-Verbindungen ($S-R$) werden gelernt, sondern Erwartungen über Reiz-Reiz-Beziehungen ($S-S^*$) und Reaktions-Reiz-Beziehungen ($R-S^*$). 5 Gesetze:

1. Lernen beinhaltet Aufbau von Erwartungen über Kontingenzen zwischen Ereignissen. ($S-S^*$, *Reiz-Folge-Kontingenzen*)
2. *Verhaltens-Folge-Kontingenzen* ($R-S^*$). (Operante Kond.)
3. Wie bestimmt Wissen über Abfolgen von Situationen und Wissen über Effekte von Verhalten einen Organismus?
4. bisherige Lerngeschichte des Organismus
5. Frage, was Verhalten motiviert.

Nur Reize, die Informationen enthalten, werden gelernt (*kognitive Wende*)

Kapitel 4

Halisch – Beobachtungslernen & Wirkung von Vorbildern

Kann lernen ohne Ausführung stattfinden? Behaviorismus: Bildung neuer Situations-Verhaltens-Verknüpfungen.

4.1 Forschungsfragen

Um beobachtetes Verhalten nachzuahmen, muß man es ausführen können (zur *Imitationskompetenz* muß *Ausführungskompetenz* hinzukommen).

Verhalten schon vorhanden: Lernt, Verhalten auch in anderer Situation als bisher zu zeigen.

Verhalten noch nicht vorhanden: Beobachter erwirbt neue Verhaltensmöglichkeiten durch Beobachtung.

Handeln (Ziele)

Motivation muß hinzukommen, damit Imitation durchgeführt wird. Handlungsleitend sind die Konsequenzen, die das Ausführen erwarten läßt. (Grundgedanke von BANDURA)

Mit 2 Jahren Kind zur Nachahmung komplexer Handlungen fähig.

Aggressive Vorbilder können auch nichtimitierte Aggressionen fördern.

Kontraimitation (MCDUGALL): Motivierte Nichtnachahmung. Vorbild wird nicht nachgeahmt, um sich von ihm abzusetzen (aktive Distanzierung). Widerstand gegen einen von außen nahegelegten Standard.

indirekte Wirkung der VB¹: Wird bei Aufgabe erfolgloses VB beobachtet, so ist die eigene Anstrengung größer, die Aufgabe zu lösen.

Vorbildforschung (Zusammengefaßt)

Imitationskompetenz Fähigkeiten angeboren oder zu erwerben?

¹Vorbild(er/ern)

Imitationsbereitschaft Wird die Bereitschaft erworben? Lernbedingungen?

Entwicklung der Imitation

Motivation zur Imitation Was veranlaßt zur Imitation?

Lernen durch Beobachtung

Motivation zur Ausführung

Indirekte Vorbildwirkung Welche Einflüsse haben VB auf Handlungen, die mit dem gezeigten VBverhalten nur indirekt zu tun haben?

4.2 Theorien

4.2.1 Instinkttheorie

Instinkt := genetisch verankerte Verhaltensweisen. Instinkterklärung allerdings bald in Sackgasse geraten.

Imitation bei Neugeborenen .

Jüngste Zeit: Genetische Basis der Imitation?

12-21 Tage alte Kinder: Erhöhte Auftretensraten, wenn durch Vorbild vorge-macht. Autoren: ⇒ Erfahrungsunabhängiger aktiver Nachahmungsprozeß. Allgemeine Nachahmung bei Neugeborenen aber nicht nachweisbar.

4.2.2 Lerntheoretische Konzeption

Deutliche Gegenposition zur Instinkttheorie der Imitation.

Imitation ist erworbene (erlernte) Verhaltensbereitschaft, erklärbar auch durch Prinzi-pien der klassischen und/oder operanten Konditionierung (einfach durch allgem. Lerngesetze).

Kein Lernen/Imitation ohne Bekräftigung. Nötig: Bedürfnis, Hinweisreiz, Reaktion, Bekräftigung.

Schwachstellen :

Ansatz bringt keinen Erklärungsvorschritt. Jedem Verhalten muß ein gelernter Trieb unterstellt werden.

Keine Erklärung von Nachahmung, die nicht bekräftigt wurde, möglich.

Erwerb neuen Verhaltens nicht befriedigend erklärbar, denn gelernt werden Reiz-Reaktions-Verbindungen.

Gültigkeit der Experimente fraglich (Experiment war: Ein Bonbon in einer Schachtel, 1. Kind geht zu einer Schachten, beobachtendes Kind geht zu anderer Schachtel, nicht der gleichen. Wenn 1. Kind Bonbon findet ist es ja Unsinn, die geleerte Schachtel erneut zu wählen Dies keine „gelernte Nicht-Nachahmung“, sondern Problemlösen.)

generalisierte Imitation .

Auf Triebkonzept wird verzichtet.

zufällig oder durch Aufforderung aufgetretene Imitationsreaktionen werden bekräftigt.

Aufrechterhaltung: Nach Prinzip der operanten Konditionierung nur noch gelegentliche Bekräftigung notwendig.

Auch nicht immer bekräftigtes Verh. wird beibehalten.

Zu erkennen daran, in welchem Maße Kinder unbekräftigte Verhaltensweisen beibehalten.

Kognitiv-affektive Vermittlungen .

kognitives Abbild (*Image* oder *kognitive Schablone*) des Vorbildverhaltens überbrückt Zeit zwischen Beobachtung und Ausführung.

kogn. Schablone dient als Vorlage für eigene Verhaltensausführung. *Bruch mit behavioristischer Sichtweise!*

Lernen findet *vor* Ausführung statt.

Kritisiert wurde:

Kognitionspsychologie: Kognitive Abbildung zu vage definiert.

Motivationspsychologie: Emotionale Prozesse in Theorie überbewertet.

Imitationslernen kann auch in emotionslosem Kontext stattfinden.

4.2.3 sozial-kognitive Theorie

BANDURA, einflußreichste Theorie derzeit.

Kernannahmen :

Denken und Verhalten genauso durch Beobachtung anderer beeinflussbar wie durch Erfahrung.

Fähigkeit des Menschen, Symbole zu verwenden, befähigt ihn, sich Ereignisse vorzustellen

Menschen beeinflussen ihr Handeln durch selbsterzeugte Anreize/Konsequenzen, wählen Reize aus, auf die sie einwirken.

Zweifaktorentheorie des Beobachtungslernens: Erwerb durch klassische Konditionierung. Ausführung wird durch direkte/stellvertretende Bekräftigung gesteuert.

Subprozesse des Beobachtungslernens :

Aufmerksamkeitsprozesse Selektion schon hier.

Behaltensprozesse Material wird bildlich oder sprachlich kodiert, organisiert, gespeichert. Sprachliche Kodierung überlegen.

motorische Reproduktionsprozesse Handlung nähert sich von Mal zu Mal dem „Original“ an.

Motivationsprozesse Nicht alles beobachtete wird nachgeahmt.

BANDURA: Ausführung wird durch Bekräftigungsfolgen angeregt.

Vorbildeffekte Lernen durch Beobachtung

Hemmung und Enthemmung

Reaktionserleichterung

4.3 Motivationstheorie der Vorbildwirkung

Nachahmung als Selbstregulation .

Wirkung von Vorbildern Eine Person reguliert ihr Verhalten gemäß einem Referenzstandard, der durch das am Vorbild beobachtete Verhalten (mit)bestimmt wird.

Reaktionsunsicherheit Bezeichnet Zustand, in dem die Person sich nicht über situationsangemessenes Verhalten sicher ist, keinen Handlungsplan verfügbar hat.

Dieser Zustand erhöht Bereitschaft, auf Verhalten anderer zu achten und sich zu orientieren. Nachahmung dient Unsicherheitsreduktion.

Bereitschaft zur Nachahmung . . .

sinkt bei Vorkenntnis bezgl. der Aufgabe

steigt bei vorheriger Mißerfolgserfahrung.

Vorbildwirkung beim Leistungshandeln .

Ohne Aufgabenerfahrung orientiert man sich an Standards von Vorbildern (siehe Reaktionsunsicherheit)

Mit Aufgabenerfahrung:

Mißerfolgsmotivierte: richten sich trotz Erfahrung nach Vorbildstandard

Erfolgsmotivierte: bleiben unbeeinflusst oder kontrainitativ.

Selbstbewertungsstandards nicht mühelos beeinflussbar. Dies nur bei völlig unbekanntem Aufgaben möglich. Nachahmung dient einer ersten Orientierung.

Vorbildeffekt ist flüchtig.

4.4 Befundüberblick: Bedingungen der Vorbildwirkung

Pro- und antisoziales Verhalten läßt sich durch Vorbildeinfluß beeinflussen. Ebenso wie Selbstkontrollverhalten und leistungsmotiviertes Verhalten.

Leitgedanken :

Merkmale des Vorbilds Bestimmte Vorbilder werden eher nachgeahmt (Status, Geschlecht, Kompetenz . . .)

Vorbildsituation situative Rahmenbedingung: Bekräftigung des Vorbildverhaltens nur förderlicher Effekt, wenn Beobachter Relevanz für eigenes Verhalten erkennt.

Bei Bestrafung des Vorbildes: Effekt des Beobachtungslernens kann zu nichte gemacht werden, wenn Vorbild ärgerlich auf Strafe reagiert/sie ignoriert. Wirkung wird nahezu aufgehoben.

Nachahmung stärker beeinflusst, wenn Dritter Bekräftigung vollzieht.

Beziehung zwischen Vorbild und Beobachter Einfluß von *Wärme* und Zuwendung nimmt entwicklungsabhängig mit Alter ab.

Wärme wirkt nachahmungsfördernd bei neutralen Verhaltensweisen, mindernd bei Verhaltensweisen, die Bedürfnisverzicht verlangen (Selbstkritik, -kontrolle)

Merkmale des Beobachters Nachahmungsleistung begrenzt durch Fähigkeit des Beobachters (Aufmerksamkeit, Speicherung, Ausführungsfähigkeit . . .)

Beobachtungssituation symbolisch (z.B. durch Film oder Sprache) genauso wirkungsvoll wie reales Vorbild.

Lenkung der Aufmerksamkeit . . .

Verbalisierung des Vorbildverhaltens (förderlicher Einfluß)

Performanzsituation direkte Bekräftigung der Nachahmung macht diese wahrscheinlicher.

Verunsicherung (emotionale Erregung) erhöht ebenfalls Nachahmungsbereitschaft.

4.5 Ausblick

Noch un schlüssig: Imitationsbereitschaft/-fähigkeit genetisch Verankert?

Auch Nicht-Nachahmung muß geklärt werden, nicht nur Bedingungen zur Nachahmung.

Erzeugung/Speicherung mentaler Repräsentation aus kognitionspsychologischer Sicht nicht genau genug geklärt

Kapitel 5

Schneider – Emotionen

5.1 Gegenstand der Emotionspsychologie

In Gefühlen wird handelnder Person bewußt, wie weit sie dem Ziel näherkam. Wertende Stellungnahme zu Sachverhalten.

Gefühle Zeitlich begrenzte emotionale Erlebnisweisen. Gefühle sind Bewußtseinsrepräsentationen.

Stimmungen färben alles Erleben. Stimmungen \neq Gefühle

Emotionen handlungssteuernde Zustände, die sich in Gefühlen ausdrücken oder auch nicht.

Drängen uns, etwas bestimmtes zu tun, länger bei einer Sache zu bleiben, etwas zu wiederholen (was positive Gefühle hervorbrachte).

emotionale Zustände viel stärker mit körperlichen Prozessen verknüpft als kognitive Prozesse.

5.2 Funktionen von Emotionen

Instinkthandlungen genetisch veranlagte Reaktionen auf Reize
Anpassung der Art an Umwelt

Emotionen bieten größere Flexibilität im Verhalten, deswegen in Entwicklung der Säugetiere „Übergang“ hierzu.

sichern über Lust-Unlust-Mechanismen wichtige Verhaltensziele (Reproduktion, Meidung von Gefahr, . . .)

Teilen sich in Ausdruck, Mimik, Gestik, Körperhaltung, Vokalisation mit (Mitteilung an Artgenossen)

Hauptinstinkte des Menschen nach MCDUGALL (!)

1. Fluchtinstinkt (Emotion: Furcht)
2. Abwehr (Emotion: Ekel)
3. Neugier (Emotion: Staunen)

4. Kampfesinstinkt (Emotion: Zorn)
5. Selbstbehauptung (Emotion: positives Selbstgefühl)
6. Selbsterniedrigung (Emotion: negatives Selbstgefühl)
7. Pflegeinstinkt (Emotion: Fürsorglichkeit)

SCOTT nennt 9. Bedeutungsvoll ist *nicht* die Auflistung „primärer“ Emotionen, sondern deren Einbindung in basale Motivationssysteme.

Gesinnungen Beispiele: Liebe/Haß (überdauernde Wertungs- und Gefühlspeditionen)

Ausdruck der Lerngeschichte des Individuums

Motivation Positiver emotionaler Zustand (Lust) hält Handlung aufrecht, Unlust (negativer Zustand): Verhaltensänderung/Abbruch

Lebewesen wiederholen – unter vergleichbaren Umständen – Handlungen, die befriedigend wirkten, unterlassen welche mit negativen . . . (THORNDIKE)

5.3 Emotionen als Erlebnistatbestände und ihre Klassifikation

TRAXEL ließ VPs unter 8 Emotionsbezeichnungen jeweils die ähnlichsten und die dazu unähnlichsten herausuchen.

MARX fand eine zweidimensionale Anordnung mit den Achsen „Lust–Unlust“ und „Aktiviation“ („Erregung–Beruhigung“) als ausreichend zur Beschreibung der Traxelschen Emotionswörter . . .

SCHMIDT-ATZERT: Zwei Emotionsbegriffe sind um so ähnlicher, je häufiger sie bei der Sortierung ein und derselben Gruppe zugeordnet werden (Clusteranalyse).

5.4 Emotionen und periphere körperliche Veränderungen

Emotionale Reaktionen haben enge Verzahnung mit körperlichen Reaktionen (erröten, erblassen, Pupillenerweiterung . . .)

JAMES-LANGE-Emotionstheorie Erlebte Gefühle sind nichts anderes als zentrale Repräsentationen der durch die Wahrnehmung ausgelösten physiologischen Veränderungen.

CANNON Kritik an der JAMES-LANGE-Emotionstheorie

1. Eingeweide wenig sensibel, Veränderungen nur ungenau wahrnehmbar. (inzwischen Verlust an Bedeutung)
2. Vergänge sind unspezifisch: Die gleichen Veränderungen treten bei unterschiedlichen Emotionen auf.

3. Reaktionen treten mit großer Latenzzeit auf, keine Basis für „unmittelbare“ emotionale Reaktionen. Diese Kritik ist nach wie vor *gültig*.
4. künstlich erzeugte periphere sympathische Erregung erzeugt keine echten Gefühle.
5. Durchtrennung von zum ZNS ziehenden Nervenbahnen heben keinen Effekt auf emotionales Verhalten.

Vom Hals ab gelähmte Patientin – keine Körperempfindungen – berichtet „trotzdem“ von emotionalem Erleben (jedoch *gedämpft*).

Richtig ist sicherlich, daß bei qualitativ unterschiedliche Emotionen vergleichbare Veränderungen im Körper auftreten.

SCHACHTER und SINGER Modifizierte Version der JAMES-LANGE-Theorie.

Emotionales Erleben wird durch Situationswahrnehmung und deren Bewertung bestimmt. Eine wahrgenommene autonome Reaktion, für die in der Situation kein Anlaß vorhanden zu sein scheint, führt dazu, daß die Person nach Ursachen für diese Erregung sucht.

Prüfung: Experiment mit „Vitaminpräparat“ (Adrenalin):

1. informierte Adrenalingruppe: Erhielt Infos über mögliche Nebenwirkungen
2. uninformierte Adrenalingruppe: „keine Nebenwirkungen“ bzw. keine Information
3. falschinformierte Adrenalingruppe: Falsche Symptome als Nebenwirkungen genannt.
4. Placebogruppe: Erhielt Kochsalzlösung (Placebo).

Während Wartezeit: „Komplize“ des Versuchsleiters spielt sich entweder als Clown auf oder spielt einen reizbaren Zeitgenossen.

Erfaßt wurde: Stimmung und Verhalten der VP. *Ergebnis*: Wenn Personen über die möglichen Nebenwirkungen informiert sind, so lassen sie sich weniger vom „Komplizen“ „anstecken“. Die Anderen erfahren in stärkerem Ausmaß eine Stimmungsveränderung, die dem Verhalten des „Komplizen“ entspricht.

VALIN ging davon aus, daß autonome Aktivierung unbedeutend für der emotionale Erleben ist. Es kommt auf die *Bewertung* der wahrgenommenen körperlichen Veränderungen an.

Nicht angenommen werden darf, daß autonom gesteuerte Erregungsvorgänge unbedeutend für die Ausgestaltung von emotionalen Erlebnissen ist.

5.5 Der emotionale Ausdruck

5.5.1 Kommunikative Funktion

Nonverbale Kommunikation. Schon bei Primaten dient Mehrzahl der Gesichtsmuskulatur dem mimischen Ausdruck.

Kommunikative Funktion: Mitteilung handlungsrelevanter innerer Zustände an die Artgenossen in der Gruppe, u.a. zur Bewerkstelligung der Koordination der Gruppenmitglieder (DARWIN)

expressive Funktion: Ausdrucksverhalten tritt auch auf, wenn Lebewesen sich unbeobachtet glaubt. Man hat vermutet, daß das Ausdrucksverhalten auch zur Kontrolle und Regulation emotionaler Zustände dient.

Gewinner- oder Plus-Gesicht:

- Innere Augenbrauen angehoben
- Augenkontakt mit Gegner
- hochgezogenes Kinn

Plus-Gesicht als Vorteil: Wenn Kinder beim Gegner ein Plus-Gesicht wahrnehmen, verlängert sich die Reaktionszeit. Ohne Plus-Gesicht des Gegners deutlich bessere Reaktionszeit.

Verlierer- oder Minus-Gesicht:

- Augenbrauen gesenkt
- Blick nach unten gerichtet, Gegner wird nicht direkt angeschaut
- Kinn gesenkt, etwas zurückgezogen.

5.5.2 Universalität des Ausdrucks

Der emotionale Ausdruck ist universal und hat vermutlich genetische Basis. (EIBL-EIBESFELDT). Kritiker haben in der Regel emotionalen Ausdruck mit dargestellten Gesten verwechselt. Diese darstellenden Gesten sind nach EKMAN und FRIESEN

1. sprachanalogue, sog. *Embleme*, die ohne Restbedeutung in Sprache übersetzt werden können (Kopfschütteln)
2. *Illustratoren*, Gesten, die Begriffe veranschaulichen
3. *Regulatoren* Gesten und Blickbewegungen, die zur Steuerung verbaler Kommunikation eingesetzt werden.

Keine deutlichen Ausdrucksunterschiede zwischen blind geborenen und sehenden Kindern. EIBL-EIBESFELDT: Blind-taub geborene zeigen ebenfalls Lächeln, Lachen und Weinen.

Neugeborene reagieren in den ersten Lebensstunden mit typischen mimischen Reaktionen auf angenehme und unangenehme Geschmacksreize.

5.5.3 mimischer Ausdruck basaler Emotionen

Anzahl der Grundemotionen von Autor zu Autor versch. Z.B.: Aufmerksamkeit (Interesse). Freude, Unmut/Trauer, Überraschung, Furcht, Wut/Ärger, Ekel und Scham.

Gestik/Körperhaltung/Stimmausdruck weniger leicht kontrollierbar ⇒ in Konfliktsituationen Erkennungsmöglichkeit für wahren emotionalen Zustand.

5.6 Neurobiologie emotionaler Reaktionssysteme

Wegen der Entwicklung der Säugetiere können vom Tierversuch auch Hypothesen für den Menschen angestellt werden.

Läsion im Hypothalamus löst bei Katzen Tendenz zu aggressivem Verhalten aus.

HESS Direkte elektrische Stimulation von Hirnarealen kann Flucht/affektive Abwehrreaktionen verursachen. (Katzen, die sich verhalten, als würden sie von einem Hund bedroht. Verstärkung des Reizes \Rightarrow „tätlicher“ Angriff.)

Auch belohnende Wirkung/positive Stimmung ist erzeugbar.

Darin allerdings große Unterschiede zwischen den verschiedenen Säugetieren \Rightarrow Übertragung auf Mensch nicht ohne weiteres möglich.

5.7 Emotionen und menschliches Handeln

Anreize des Handelns stellen Auslöser für Emotionen in der Anfangsphase einer Handlung dar.

emotionale Reaktionen können an unterschiedliche Stimuli gekoppelt werden. Manche besser, manche schlechter:

WATSON und RAYNER Der kleine Albert (ja, auch hier taucht er auf).

nicht jeder Reiz ist geeignet, als Auslöser für eine emotionalen Reaktion zu dienen (Geräusch + Opernglas wirkungslos, dagegen Geräusch + Raupe „erfolgreich“). Es ist leichter, „phobische“ Stimuli (Schlangen, Spinnen) an eine Furchtreaktionen zu koppeln.

primäre Bewertungen Grobklassifikationen von Ereignissen und Sachverhalten in die Klassen der neuen und bekannten sowie förderlichen und schädlichen Sachverhalte (Emotionen wie Überraschung, Freude, Angst).

Beschneidungs-Film: Durch Kommentar (traumatisierend, schmerzverleumndend, intellektualisierend bzw. unkommentiert) lassen sich die Reaktionen der VP beeinflussen:

Traumatisierend: Größte und stärkste emotionale Reaktion . . . (*Spada Abb 13, Seite 438*)

Sekundäre Bewertung ist Instrument zur Emotionsregulierung.

Sehr leichte Aufgaben können Freude darüber dämpfen.

5.7.1 Emotionen und Gedächtnis

Konfliktträchtige Gedächtnisinhalte werden unbewußt verdrängt (FREUD, jedoch ohne eindeutige Beweise: Notwendige Versuchsbedingungen in Labor nicht herstellbar)

Intensitätshypothese Ereignisse, die mit starken Emotionen verknüpft sind, können besser behalten werden – egal, ob positive oder negative Emotion.

- Stufen des Gedächtnisvorgangs**
1. Bemerkten/Wahrnehmen des Sachverhaltes
 2. Einprägen
 3. Behaltensphase (keine neue Information kommt von außen hinzu)
 4. Erinnerungsphase

Erinnern erleichtert, wenn zum Zeitpunkt des Lernens und des Reproduzierens identische/ähnliche innere und äußere Bedingungen vorherrschen (gleicher emotionaler Zustand) ⇒ Identische Stimmung erleichtert Zugang zum erlernten Material, unterschiedliche Stimmung „isoliert“ das Material zueinander.

Bestandteile des Zustandes Hinweisreiz für gelerntes Material

Kapitel 6

Schmidt-Atzert: Emotionspsychologie

6.1 Beschreibung und Erfassung von Emotionen

6.1.1 Emotionales Erleben

Gefühle können nur untersucht werden, wenn Proband Auskunft darüber gibt

dies geschieht nicht nur über Sprache, dennoch ist sie das beste Mittel: In der psychologie wird sie aber nicht angewandt, da Umgangssprache nur vage und nicht präzise ist.

man macht dies meist anhand von Skalen von sehr verärgert verärgert, bis hin zu fröhlich

Entwicklung von Meßinstrumenten

Strukturmodelle der Gefühle

Begriffe für Gefühle unterscheiden sich meist nur in sehr geringem Umfang

erst Liste der Wörter, dann mathematisches Modell \Rightarrow Ordnungssystem

Das Ausgangsmaterial: Emotions und Stimmungswörter Erstelle eine Liste von allen Gefühlsbeschreibenden Wörtern

dabei ist die Instruktion wichtig : Nenne Gefühle, Nenne Emotionen, Nenne einen Gefühlszustand Nenne die dir in einer Minute einfallen

Es gibt viele Wörter, die nur selten vorkommen \Rightarrow die Rohliste wird eingeschränkt auf die Wörter, die mehrfach genannt wurden, oder man läßt die Liste nochmal danach sortieren, welche Wörter eine Emotion nennen

Es gibt typischere Vertreter und nicht so typische, die Grenze nach außen ist offen

Ermittlung von Ähnlichkeiten zwischen Emotionen Kovariation wie oft kommen zwei Emotionen zusammen vor, oder wie eng hängen sie in ihrer Intensität zusammen. Sie kann ermittelt werden, wenn Vps ihren momentanen Zustand ankreuzen sollen \Rightarrow Korrelationen lassen sich feststellen

semantische Analyse wie eng hängen Begriffe in ihrer Bedeutung zusammen.
Bei kleiner Itemzahl kann die Ähnlichkeit dadurch ermittelt werden, daß alle Itempaare gebildet werden und Vps jeweils die Ähnlichkeit beider einstuft. Oder jeden Begriff auf Karte und Vps sollen zusammenlegen
Semantik und Kovariation können zu unterschiedlichen Beziehungen führen

Dimension unabhängig welche Methode, es resultiert eine Beziehungsmatrix mit vielen Einträgen

Reduzierung nötig

Emotionen lassen sich durch zwei Dimensionen beschreiben: **Lust-Unlust; Aktivierung**

eine Bestimmung von Emotionen auf zwei Skalen ist dadurch möglich: angenehm-unangenehm und erregt-ruhig

Emotionskategorien mit Hilfe von **Cluster- oder Faktorenanalyse** können viele Faktoren extrahiert werden

Studenten oder andere haben dabei die Worte in Kategorien einzuteilen

Kulturspezifische Emotionswörter die Einteilung in Kategorien weist darauf hin, daß das Emotionsvokabular teilweise Kultur und Sprachspezifisch ist.

Gemischte Strukturmodelle Circumplex Modell y-Achse Erregung-Ruhe, x-Achse Unlust-Lust (wie vorher) nur die Emotionen sind nicht zufällig verteilt, sondern kommen kreisförmig um den Nullpunkt zu liegen

Vorteil, es vereint dimension und kategoriale Ansatz, es ist jedoch manchmal nicht ausreichend nur mit zwei Dimensionen zu argumentieren, zum anderen birgt die kreisförmige Anordnung nicht immer Bestätigung.

Je nach Untersuchungsziel können differenziertere Kategorien erstellt werden. Mehrere Ansätze sind richtig, die sich gegenseitig nicht ausschließen

Meßmethoden

Erfassung globaler Dimensionen des Befindens

Ratingskala (Likert-Skala) angenehm O..O..O..O..O..O..O unangenehm

Ratingskala (visuelle Analogskala) angenehm ————— unangenehm

semantisches Differential glücklich-unglücklich zufrieden-unzufrieden, schwermütig-ausgelassen usw.

Auch Hebel vor und zurück bewegen ⇒ Emotion kann zeitlich festgemacht werden

für Kinder eignen sich besonders schematische Darstellungen (Gesichter)

Erfassung konkreter Emotionen es werden Skalen festgelegt (Angst, Ärger, Traurigkeit, Freude) jede dieser Skalen enthält verschiedene Wörter z.B. bei Argerskala sind die Worte: ärgerlich, gereizt, wütend, zornig enthalten

alle Items der Skalen werden in gemischter Reihenfolge dargeboten zusammen mit einer Antwortskala trifft zu, trifft nicht zu. Hier können sie so viele Worte ankreuzen, die sie meinen, sie passen zu ihrem momentanen Gefühlszustand.

die Summe wird über jede Skala gebildet

Habituelles Empfinden einige Verfahren dienen der Erfassung des „normalen“ Befindens von Personen

sie wird anhand von Stimmungsskalen (meine Stimmung ist immer sehr gut, meine Stimmung schwankt manchmal etc.) in der Form trifft (nicht) zu, ermittelt

Mehrdimensionale Befindensmessung bei Kindern Kinder können gleichen Verfahren ausgesetzt werden. Aber nur wenn sie die Instruktionen und Items verstehen ⇒ häufig Bilder mit Emotionen verwendet

6.1.2 Physiologische Veränderungen

Allgemeine Überlegungen

das vegetative Nervensystem kann im Zusammenhang mit Emotionen wichtige Signale geben: Herzfrequenz, Blutdruck, Hautleitfähigkeit, aber auch hormonelle Veränderungen und Veränderungen im ZNS sind von Bedeutung

Aber zu beachten. Viele Reaktionen korrelieren nicht, sondern sind einzelne; desweiteren sind sie nicht emotionsspezifisch (auch bei mentaler, körperlicher Anstrengung treten sie auf)

es ist bis jetzt noch nicht für jede Emotion (bisher nur für sexuelle Erregung) ein spezielles physiologisches Muster bekannt

Emotionsspezifische Meßmethoden

Erfassung der Valenz von Emotionen durch Modulation des Schreckreflexes

es konnte gezeigt werden, daß die Intensität des Schreckreflexes hier steht der Lidschluß im Vordergrund mit dem emotionalen Zustand variiert. So wurde gezeigt, daß die Lidschlußreaktion schwächer ausfiel beim betrachten angenehmer Bilder als bei unangenehmer (eine willentliche Beeinflussung ist nicht möglich)

Erfassung von sexueller Erregung kann anhand der Durchblutung der Geschlechtsorgane gemessen werden

6.1.3 Ausdruck und Verhalten

Ausdruck von dem Menschen gehen Signale aus, die auf seinen Gemütszustand schließen lassen

Zum Erkennen von Emotionen anhand des Ausdrucks

es darf nicht vergessen werden, daß wir Kontextinformationen haben, die auf den Gemütszustand schließen lassen, ebenso können wir unsere Hypothesen nicht prüfen und tun es in der Regel nicht

man versucht dem Rechnung zu tragen, indem man nur Mimik oder Stimme ohne Kontext mitgibt

um die Ehrlichkeit zu wahren wird ein Darsteller aufgefordert die Emotion darzustellen oder Probanden werden in die Situation gebracht, in der ein Auftreten der Emotion erwartet wird

Mimik erste Untersuchungen waren der Meinung, daß es nicht möglich sei Emotionen am Gesichtsausdruck zu erkennen

dagegen. Versuch bei dem ausgewählte Fotografien vorgelegt wurden, die treffende Emotionen ausdrückten ⇒ sehr hohe Trefferquote. In einem anderen Versuch, in dem die Probanden gleichzeitig als Darsteller fungierten erzielte man nur eine geringe Quote. Dies liegt in erster Linie aber daran, daß die Schauspielqualitäten zu wünschen übrig lassen

es wurden die gleichen Dimensionen festgestellt wie bei den Wörtern (Lust-Unlust)

Gesichtsausdrücke werden in erster Linie danach unterschieden wie positiv oder negativ sie sind

Stimme .

Problem Sprachinhalt darf Urteil nicht beeinflussen: Gleiche Aussage mit unterschiedlichen Emotionen, oder fremde Sprache, die man nicht kennt.

es wurde festgestellt, daß sich Emotionen gut anhand der Stimme identifizieren lassen

Körperbewegungen :

auch wenn eine Körperbewegung mit einer Emotion in Zusammenhang gebracht wird, stellt sie alleine noch keine Emotion dar (Weglaufen)

In einer Untersuchung konnten Probanden den von hinten gefilmten Schauspielern sehr gut Emotionen zuschreiben.

die Bewegung ist ein Anhaltspunkt beim Erkennen von Emotionen, allerdings waren die Versuche stark vereinfacht, nur zwei Dimensionen, klare Ausdrücke

Methoden zur Erfassung mimischer Reaktionen

Einstufung der Mimik mache einen Film von der Person und lasse die Gesichtsausdrücke von anderen Personen einordnen. Allgemeine Beschreibungsdimensionen oder Emotionskategorien

Standardisierte Verhaltensbeobachtungssysteme :

Veränderungen können beschrieben werden, ohne dabei auf die Emotionen einzugehen z.B. heben der Augenbraue, ob sie im Zusammenhang mit einer Emotion stehen bleibt zunächst offen

Es wurden verschiedene Systeme entwickelt. über die Zeit wurden unterschiedliche Prioritätensetzungen vorgenommen (je nach Forscher und Technologie) ⇒ es wurden jeweils nur die Reaktionen festgehalten, die Forscher als relevant ansah

Facial Action Coding System (FACS) so gut wie keine Einschränkungen.. Beobachter sollen beim Videofilm abgleiche machen mit Aufnahmen und jedesmal protokollieren, für sehr kleine Einheiten, welche Veränderungen sie sehen. Zudem können sie drei Intensitäts stufen unterscheiden

EMFACS hier werden nur solche Reaktionen beobachtet, die als Indikator für Emotionen gelten

Gesichtsmuskel EMG :

- die mimischen Bewegungen entstehen durch Gesichtsmuskelkontraktion
- die elektrische Aktivität kann gemessen werden (Elektromyogramm EMG)
- Plazierung der Elektroden ist wichtig. Genaue Untersuchung der einzelnen Verläufe deshalb auch. Test mit Muskelbewegung, der beteiligt ist (keine Reaktion Elek sitzt falsch)
- es werden nicht einzelne (Nadelelektroden) Muskeln gemessen sondern Muskelregionen
- Vorteil: Auswertung weniger Zeitaufwendig, feine Abstufung der Intensität möglich, schwache mimische Reaktionen werden erkannt.
- Sinn könnte erraten werden, spontane Reaktionen können ebensowenig unterschieden werden wie bei Beobachtungsmethoden

Computergestützte Bewegungsanalyse :

- Leuchtpunkte an markanten Stellen, diese mit Infrarotlicht angestrahlt und in Compi

Methoden zur Erfassung anderer Ausdrucksvariablen

Einstufung von Emotionen anhand des Verhaltens gleiche Verfahren, wie bei Mimik

Beschreibung des Nonverbalen Verhaltens nur Literaturhinweise

Beschreibung des verbalen Verhaltens keine Ahnung

6.1.4 Schlußfolgerung

Lesen ist gute Zusammenfassung über den ganzen Wischiwaschikram hier

6.2 Beziehung zwischen den Emotionskomponente

das mit den Meßtechniken nachlesen

Gefühle und Ausdruckserscheinungen

Klasse der Ausdrucksveränderung Fremdbeurteilung der Mimik, Verhaltensbeschreibung mit dem FACS und Gesichtsmuskel EMG

Fremdbeurteilung der Mimik Leute sollten Dias mit Emotionsausdrücken in Klassen einordnen (vorgegeben) und dabei die Intensität und die Valenz (angenehm-unangenehm) angeben. Dabei wurden sie gefilmt

- oder Leute sahen zuerst die zu Beurteilenden neutral und dann mit Emotionen
- von Interesse war, wie oft Beobachter mit ihren Beurteilungen mit den Gefühlangaben der Darstellern übereinstimmten.

Durch Raten: 14% Treffer, sie lag aber bei 22%
 die Ergebnisse waren nicht besonders gut, ebenso bei Valenz und Intensität
 man sieht es den Menschen in der Regel nicht an, wie sie sich fühlen

objektive Beschreibung des Gesichtsausdruckes :

abstoßenden und schönen Film angesehen.
 sowohl den Versuchspersonen als auch den Darstellern konnte die Emotion
 nicht anhand von objektiv beobachteten Mimikveränderungen festgemacht
 werden
 man kann nur grobe Unterscheidung in positive oder negative Gefühle machen

andere Ausdrucksveränderungen :

die Beziehung von Gefühlen zu Körperhaltung, Körperbewegung, Gestik oder
 Blickbewegung ist noch zu wenig untersucht. Dagegen liegen Erkenntnisse
 in Bezug auf die Stimme, Sprech- und Schreibgeschwindigkeit vor
 Grundfrequenz nimmt eher ab bei Trauer, hingegen zu bei Freude, Ekel, Angst.
 Ansonsten ist eigentlich nichts feststellbar
 ist die Stimmung positiv \Rightarrow erhöhte Sprech-, Schreibgeschwindigkeit
 ist die Stimmung eher negativ \Rightarrow verlangsamte Sprech-, Schreibgeschwindigkeit

Gefühle und physiologische Veränderungen

es zeigte sich, daß in einem subjektiv emotional erregendem Zustand die Herzfrequenz deutlich ansteigen kann, aber insgesamt ergab sich kein einheitliches Bild. So sinkt bei Blutphobikern der Blutdruck während des aversiven Reizes \Rightarrow Frage: Messungen sinnvoll?

Emotionsspezifische physiologische Reaktionen die Annahme, daß sich verschiedene Gefühlsqualitäten, durch spezifische physiologische Reaktionen auszeichnen, muß als nicht belegt im Raum weiter stehen (oder so ähnlich) Nur bei sexueller Erregung physio. Reaktionen signif.

Ausdruckserscheinungen und physiologische Veränderungen

es gibt insgesamt starke Zweifel, ob mimische und physiologische Reaktionen in einem engen positiven Zusammenhang stehen.

6.2.1 Erklärung für die Beziehung zwischen Emotionskomponenten

Aktivierung durch Emotionsauslösende Reize die Auffassung, daß körperliche Veränderungen, Ausdruckserscheinungen und Erleben von Emotionen zusammengehören ist weit verbreitet, jedoch allgemein nicht belegt. Die Auffassung geht vor allem auf Cannon zurück

Die Aktivierungstheorie Cannons hatte sich mit dem vegetativen Nervensystem befaßt. Er nimmt an, daß Teile des VNS als Einheiten aktiviert werden und dann bei den von ihm versorgten Organen zu einheitlichen Veränderungen führt. Zuständig für die Regelung ist der Thalamus. Eine willentliche Steuerung nahm er nur für die muskulären Reaktionen an.

Entladung von Neuronen im Thalamus: die Verbreitung der Erregung ist Reflexähnlich: Cortex: emotionales Erleben, muskuläres System: Ausdruck, vegetatives System: physiologische Änderung

moderne Aktivierungstheorie unterschied zu Cannon: verschiedene Reaktionssysteme reagieren auf Reizintensitäten unterschiedlich. ⇒ es kommt zu unterschiedlichen Reaktionen

Gegenseitige Beeinflussung der Reaktionen

James Lange Theorie Emotionen sind Folge von körperlichen Veränderungen. Das Individuum nimmt zunächst ein (emotionsauslösendes) Objekt wahr. Im Gehirn werden daraufhin körperliche Reaktionen ausgelöst, die dann zum Erleben einer Emotion führen.

Theorie von Schachter und Singer sind der Meinung, daß der physiologische Aspekt nur die Intensität der Emotion bestimmt: Je stärker die körperliche Erregung, desto stärker die Emotion. Um welche Emotion es sich handelt, hängt von der Situation ab. Geschenk = Freude, Schlange Angst ⇒ die Emotionsqualität ergibt sich aus physiologischer Erregung und kognitiver Verarbeitung der Situation ⇒ gleiche Erregung unterschiedliche Emotionen. Man kann also jede Emotion durch künstliche körperliche Erregung herleiten

Das Experiment von Schachter und Singer :

Versuchspersonen wurden Adrenalin bzw. Placebo (Kochsalzlösung) im Glauben von Vitaminpräparat injiziert. Zudem wurde der Hälfte der Adrenalininjizierten gesagt, welche Auswirkungen es auf ihr Befinden hatte. Jede Gruppe nochmals unterteilt in Euphorie und Ärger (Vertrauter des Versuchsleiters)

man erwartete, daß die unaufgeklärten Adrenalin-Gruppe stärkere Emotionen empfinden als die Kochsalz-Gruppe und auch als die aufgeklärten Adrenalin-Gruppe, die die Erregung ja auf Vitaminpräparat zurückführen konnten.

nach Ausschluss der selbstinformierten Adrenalin-Gruppe ergab sich das erwartete Ergebnis. Signifikant jedoch nur auf der Verhaltensebene und auch hier nur bei Ärger, bei Freude keine sign. Unterschiede

negative Emotionen vor allem Angst kann durch Pharmaka oder Hypnose unbeeinträchtigt induziert werden, auch wenn Hinweisreiz für Angst fehlt.

Andere Untersuchungsansätze :

Reduzierung der körperlichen Erregung durch Beta-Blocker ⇒ Herzfrequenz und Blutdruck senkend. Es zeigten sich jedoch keine Auswirkungen auf das emotionale Befinden, nur bei Angstpatienten, bei denen physiologische Ursachen festzustellen sind

Erregungstransferparadigma Erregung auf natürliche Art, erst körperliche Anstrengung, dann Ruhephase, dann sollte noch etwas Resterregung übrig sein, die die Probanden nicht in Bezug mit körperlicher Anstrengung von vorher bringen. Tritt nun emotionaler Reiz auf, soll alle Erregung addiert werden, aber auch hier zeigte sich nichts

Querschnittsgelähmten, es konnte aber auch hier nichts gezeigt werden

Emotionales Befinden kann durch Vortäuschung des Herzschlages gehoben oder gesenkt werden. Unklar ist warum

die Facial Feedback Theorie wie wirkt sich die Mimik auf die Emotion aus.

Erklärung von Laird: man nimmt seinen Gesichtsausdruck wahr und sucht nach Erklärung dafür. Wenn keine Erklärung gefunden wird \Rightarrow Rückschluß auf emotionalen Zustand \Rightarrow ich lache also ich fröhlich. Auch hier kognitiver Prozeß. Aber Laird der Auffassung bei Emotionen nur kognitive Verarbeitung der Wahrnehmung ähnlich

Izard ist der Ansicht, daß die Gesichtsmuskulatur physiologische Reize an das Gehirn zurückmeldet \Rightarrow rein physiologischer Prozeß

Zajonc: durch Kontraktion von Gesichtsmuskeln wird die Blutzufuhr zum Gehirn beeinflußt \Rightarrow Temperaturanstieg/abfall \Rightarrow Wirkt sich auf Neurotransmitter aus, die Temperaturabhängig sind.

Befunde zur Facial Feedback Theorie Mimik beeinflußt in kleinen Teilen das emotionale Befinden.

Gründe für eine mangelnde Korrespondenz der Reaktionen

die Theorien nehmen also fast ausnahmslos an, daß emotionale Reaktionen auf allen Ebenen synchron ablaufen. Davon ist aber empirisch nichts nachzuweisen sogar andersrum.

selektive Beeinflussung des Gesichtsausdruckes es ist zu beobachten, daß Bowling-spieler oft lächeln, ob nun gut oder schlecht geworfen, ebenso konnte in Laborbedingungen gezeigt werden, daß unter Anwesenheit anderer stärkere mimische Reaktionen auftreten, als wenn Proband alleine ist (explizit oder implizit) \Rightarrow Mimik ist wichtiges soziales Instrument. Anteilnahme, Vortäuschung

selektive Beeinflussung der Gefühlsmitteilung wie die Mimik, kann auch die Mitteilung zum eigenen emotionalen Befinden beeinflußt werden. So geben die meisten Menschen nur ungern Scham- und Schuldgefühle zu. Weniger unerdrückt werden Freude, ärger, Ekel, Furcht, Traurigkeit in der Reihenfolge.

selektive Beeinflussung von physiologischen Variablen schon der Gedanke sich körperlich zu betätigen führt zu physiologischen Veränderungen. Will man bei Angst weglaufen oder sich verstecken und ruhig verhalten, führt das alleine zu unterschiedlichen physiologischen Auswirkungen

Besonderheiten der Reaktionssysteme die Reaktionssysteme (Herzfrequenz, Blutdruck, Hautleitfähigkeit etc.) können sich unterscheiden in: **Intensitätsfunktion, Reaktionsschwelle** (ab hier Reaktion), **Hochpunkt, Erholungsphase, Stabilität**

6.2.2 Zentrale Steuerung

Neuroanatomie der Emotionen

Krankheits- und verletzungsbedingte Läsionen beim Menschen :

große Schädigungen der linken Gehirnhälfte \Rightarrow Katastrophenreaktion (Furcht Depression)

Schädigung rechts \Rightarrow Schwierigkeiten Emotionen durch Stimme auszudrücken oder bei anderen Personen anhand der Stimme oder der Mimik zu erkennen

Läsion im Frontalbereich: Reduktion des mimischen Ausdrucks

Läsion im Temporallappen(epilepsie) sagen oft von sich selbst, sie seien humorlos oder zwanghaft, von Mitmenschen als verdrossen eingestuft

experimentelle Läsionen bei Versuchstieren :

Läsion im Frontallappen von Affen \Rightarrow Reduktion von Lautgebung, Gesichtsausdruck, Gestik (Ausdruck), Zurückgezogenheit, Verlust von sozialer Dominanz

Entfernung der Amygdala: Abneigung gegen bedrohliche Reize nimmt ab. Verlieren natürliche Furcht vor Menschen. Auch bei Ratten. Setzen sich gegen Angreifer nicht mehr zu Wehr und ließen sich auch von Menschen anfassen. Der Erwerb von konditionierten Verhalten wird erschwert wenn es sich um aversive Reize handelt (Vermeidungstraining)

man muß bei allem bedenken, daß sich die Läsionen nicht so einheitlich Auswirken wie bei Sprache oder Wahrnehmung. Gleiche Läsionen können unterschiedliche emotionale Veränderungen bewirken

Elektrische oder chemische Gehirnreizung bei Versuchstieren :

durch Reizung des Hypothalamus konnte bei Tieren verschiedene emotionale Reaktionen ausgelöst werden, von vegetativen bis zu aggressiven Veränderungen

durch Reizung elektrischer oder chemischer Art der Amygdala können Angstreaktionen hervorgerufen und konditionierte Angstreaktionen verstärkt werden.

die elektrische Selbststimulation kann so belohnend sein, daß Ratten sich lieber selbststimulieren als sich mit Nahrung zu versorgen

elektrische Gehirnreizung beim Menschen :

auch beim Menschen ist eine emotionale Reizung durch Elektroden möglich. Genaue Standortbestimmungen gelangen dadurch aber nicht, da zwei, nur einen Zentimeter voneinander getrennte Elektroden unterschiedliche Emotionen auslösen können.

Elektr. Aktivität des Gehirns bei Darbietung emotionaler Reize :

beim Tier ist eine genaue Ableitung möglich. So feuern Neurone in der Amygdala wenn Darbietung eines bedrohlichen Reizes

beim Mensch kann nur grobes Bild mit Hilfe des EEG (Elektroenzephalogramm)gemacht werden. Von Interesse: die Veränderung der Schädeloberfläche bei Darbietung von Emotionen

Neurochemie der Emotionen

Neurotransmitter sind bei der Entstehung von Emotionen beteiligt. Zusammenspiel körpereigener und fremder Substanzen kann anhand von opiatrezeptoren im Gehirn verdeutlicht werden, die sowohl Endorphine als auch Opiate binden \Rightarrow Effekt auf Emotion

Neurobiologische Emotionstheorien

es entstehen zur Zeit viele Theorien, die Erklären wollen, wie Emotionen im Gehirn entstehen aufgrund der Neurochemie. Forschungsstand: Puzzle, in dem noch manche Teile fehlen

LeDoux: Amygdala gibt sensorischen Reizen eine emotionale Bedeutung.

sie erhält ihre Infos aus Verbindungen zum Neocortex, u.a. zu sensorischen Assoziationsgebieten \Rightarrow Infos über imaginiäre oder gespeicherte Ereignisse.
Zweitens gibt es eine Verbindung zum Thalamus

sie bewertet die Ereignisse und Steuert die emotionale Reaktion zusammen mit anderen Strukturen, die auch beteiligt sind

sie erhält eine Rückmeldung über das, was sie fabriziert hat

Kapitel 7

Heckhausen Motivation

7.1 Motivation durch Erwartung und Anreiz

Motivation ist Anstreben von Zielzuständen, Bekräftigungen

Dafür muß gegeben sein: **Eintreten der Zielzustände muß vorweggenommen** werden können \Rightarrow Erwartung zweitens **muß der Zielzustand Wertcharakter für das Lebewesen haben**. Sie haben positiven oder negativen Anreiz (Meiden/Aufsuchen)

heute immer mehr anreiztheoretische Erklärungsansätze \Rightarrow Reaktion-Bekräftigung reicht als Erklärung für operantes Konditionieren nicht mehr aus.

7.1.1 Lewins Feldtheorie

Verhaltensabläufe werden auf das gegenwärtige „Feld“, die Bedingungskonstellationen zurückgeführt

Feld umfaßt innere Umgebung (Person) äußere (Umwelt)

es werden alle verhaltenswirksamen Bedingungen im gegenwärtigen Feld gesucht und in kausalen Zusammenhang gebracht.

Unterschiede zu gängigen Theorien :

die Analyse des Verhaltens muß von der Gesamtsituation ausgehen (keine kleinen Ausschnitte)

die Determinanten sind psychologisch und nicht physikalisch (z.B. Umwelt psychologischer Weg)

bloße Koppelung von Reiz-Reaktions-Assoziationen werden als nicht ausreichend erachtet. Jedem Verhalten liegen Kräfte zugrunde (dynamischer Ansatz der Theorie)

Gemeinsamkeiten

bloße Klassifikation ist keine Erklärung. Es sind allgemeine Erklärungen zu finden, die als Baukastensystem auch den Einzelfall klären

das Verhalten ist Ergebnis des gegenwärtigen Feldes: Zukünftiges oder Vergangenes hat keinen Einfluß. Allerdings kann Vergangenes oder künftiges vergegenwärtigt oder erinnert werden und so verhaltenswirksam werden (z.B. Lernen)

es ist eine möglichst mathematische Beschreibung zu finden, um eine gemeinsame Sprache zu haben

$Verhalten = f(P, U) : P = \text{Person}, U = \text{Umwelt} \Rightarrow \text{Person und Umwelt stehen in Wechselwirkung (Lewin aber nicht erkannt)}$

Personen und Umweltmodell

Das Personenmodell

Reiz-Reaktion reichte nicht aus, es sollte eine Kraft dahinterstehen \Rightarrow **Energetisierung**: welche der möglichen Handlungstendenzen setzt sich durch \Rightarrow mehr Volitionsproblem

Modellvorstellung von wechselnden Spannungen

Person ist unterteilt in viele Bereiche: Jeder Bereich symbolisiert ein Motiv, Intention die Bereiche liegen unterschiedliche eng beieinander \Rightarrow je enger, desto ähnlicher

weiterhin sind sie in zentralen oder peripheren Lagen plaziert. Damit meint zentral, es grenzt an mehr andere Bereiche als die peripheren

weiterhin wird unterschieden in innere und äußere Lage: innere mehr Ich-Bezogen, äußere mehr Einflußmöglichkeit auf Grenzzone

Grenzzone: umschließt die Bereiche, enthält die sensorischen Fähigkeiten, um Umwelt auf Menschen einwirken zu lassen und die motorischen Exekutivfunktionen, um Mensch auf Umwelt wirken zu lassen

Gespanntes System weitere Beschaffenheit: zwischen den einzelnen Bereichen bestehen unterschiedliche Wandfestigkeiten, die entscheiden wie durchlässig die Bereiche sind: die Bereiche sind somit unter unterschiedlichem Druck \Rightarrow **streben nach Spannungsausgleich**

entweder es befindet sich an Grenze zu Grenzzone \Rightarrow Entspannung durch motorische Handlung \Rightarrow **Zeigarnik Effekt für Unterbrochene Handlung**

oder es strömt in die Nachbarregionen je nach Wandfestigkeit \Rightarrow Befriedigung durch **Ersatztätigkeit**

Die Struktur ist nicht fixiert: sie hängt vom Entwicklungszustand der Person ab \Rightarrow **Quasibedürfnisse**: Bereiche bilden sich ständig, je nachdem welches Bedürfnis gerade befriedigt werden soll, Quasibedürfnisse sind nun solche, die sich vorübergehend bilden, um ein Handlungsziel zu erreichen

die **Flexibilität** des Personenmodells liegt in seiner Struktur: individuelle Unterschiede können fest gemacht werden: **Stufen der Persönlichkeitsentwicklung** durch unterschiedliche Anzahl an innerpersonalen Bereichen und Ausgrenzung dieser (Normal ; Schwachsinnig)

Unterschied zu Triebtheorie ist Zielspezifisch, keine allgemeine Antriebsfunktion. Sie aktivieren nicht bloß vorher gelernte Ausführungsbereiche, sondern ist flexibel an die Situation anpaßbar

allerdings wird es nicht der Forderung nach der Berücksichtigung der Gesamtsituation (Umwelt fehlt, wird vorausgesetzt) gerecht

Das Umweltmodell

die Umwelt wird eingeteilt in psychologische Räume. Einzelne Bereiche stehen für mögliche positive oder negative Ereignisse. Will eine Person eine Zielregion erreichen, muß die die anderen Durchlaufen

strukturelle Komponente kognitive Repräsentation von Mittel-Zweckbezügen

dynamische Komponente ist das Kräftefeld der Bereiche. Kräfte greifen an der Person an und geben die psychologische Richtung an. Bei annähernd gleichen Kräften kommt es zum Konflikt

es gibt verschiedene **Handlungspfade zum Ziel** aber Lewin nimmt an, daß es einen ausgezeichneten gibt (Krieg, Umgehung, psychologisch kürzester Weg)

postdiktiv, nicht prädikativ es setzt die Verhaltensprägenden motivierenden Anreize voraus

Zeitperspektive kann mit dem Umweltmodell erfaßt werden, bei älteren Personen noch ausdifferenzierter als bei Kindern, ebenso kann man eine **Irrealitäts- und Realitätsebene** darstellen. (Kinderlüge, Träume, Phantasie)

Bezüge zwischen den beiden Modellen

sie sind schwierig zu verbinden, da eine Grenze der psychologischen Welt festzumachen ist

ihre dynamischen Komponenten entsprechen sich nicht Kräftefelder und Druckzustände

Nachbarschaftsbeziehung in beiden Modellen anders Ähnlichkeiten und Mittel-Zweckbezüge

Entsprechung im Bedürfniszustand der Person und Valenz eines Handlungsbereiches

Bei Vorliegen einer Valenz muß immer auch ein Bedürfnis vorhanden sein; es kann aber ein Bedürfnis bestehen, zu dem es in der Umwelt noch keine Befriedigungsmöglichkeit gibt.

Er schreibt allerdings manchen Valenzen eine Bedürfniserregende Eigenschaft zu (manche speisen wecken Hunger) **G Fremdkörper in Psychologie: er gehört zur nicht-psychologischen Welt**

$$\text{Valenz}(G) = F(\text{Bedürfnisspannung}, G)$$

Valenz ist die entscheidende Kraft, die eine Person in einen Zielbereich drängt

Motivierungsstärke [hier fehlt ein Bild !]

Hauptschwäche der Feldtheorie sowohl das Personen – wie auch das Umweltmodell sind nachträglich erklärend und wenig geeignet Voranalysen zu treffen

7.1.2 Experimentelle Beiträge der Umwelttheorie

Nachwirkungen unerledigter Handlungen Vp können sich an solche Aufgaben am besten erinnern, die vor der Beendigung unterbrochen wurden **Zeigarnikeffekt**: bestätigt in:

Wiederholungswahl, Unterschiedliche Erkennung für Wörter, die erledigte, unerledigte Aufgaben bezeichneten, Anstieg der Attraktivität.

der Effekt wird besser, je kürzer die Handlung vor ihrer Vollendung unterbrochen wurde

Komplikationen des Zeigarnikeffektes man will den Effekt als einen des Gedächtnisses darstellen (Behalten und Abrufen) \Rightarrow Theorie des gespannten Systems wäre falsch \Rightarrow Effekt entsteht aufgrund von selektivem Lernen. Aber die Aufklärung vor der Reproduktion kann zu Gedächtnisauffrischung führen

Ersatzhandlungen zu den Nachwirkungen unerledigter Handlungen gehört auch, daß eine Ersatzhandlung, die der unerledigten Aufgabe ähnlich ist, unbefriedigte Bedürfnisse befriedigt

Lewin untersuchte die Bedingung, inwieweit eine Nachwirkung einer unerledigten Handlung durch eine vollendete Handlung aufgehoben werden kann

Ablauf zuerst Aufgabe unvollständig; dann eine Aufgabe eingeschoben, die vollendet werden konnte; dann schauen inwieweit Bedürfnis zur Wiederaufnahme

Erwartung nach Personenmodell müßte bei einer ähnlichen Handlung die Spannung abfließen können (liegen nebeneinander) \Rightarrow ähnliche Handlung \Rightarrow Befriedigung

mit der Ähnlichkeit der Aufgaben stieg der Befriedigungsgrad

wichtiger Faktor: Schwierigkeit war Ersatzhandlung schwerer \Rightarrow sehr guter Ersatz, war sie dagegen leichter \Rightarrow kein guter Ersatz

Handlungsziel ist wichtig gleiche Sache für andere Person keine Befriedigung

Realitätsgrad eine unterbrochene Handlung soll in: Vorstellung, sprachlich, oder motorisch fertig gestellt werden. \Rightarrow der Ersatzwert der Zwischentätigkeit steigt mit dem Realitätsgrad, den die eigentliche Aufgabe hat (Problemlösen - Denken)

Psychologische Distanz und Valenzstärke Spielzeug wird verschiedenen Altersgruppen außerhalb ihrer Reichweite in unterschiedlichen Abständen dargeboten: Interesse: die Ausdauer, mit der versucht wird, das gewünschte zu erreichen

beide Gruppen geben mit ca. Gleicher Zeit auf, die Zeit, bis der Punkt erreicht ist nimmt mit geringerer Distanz zum Zielobjekt zu

Frustrationen nehmen bei jüngeren mit geringerer Distanz zu. Bei älteren alle Entfernungen gleich

Die Valenz eines Handlungsziels nimmt mit geringer werdender psychologischer Distanz zu

der Grund ist bei beiden Gruppen aber verschieden: bei den jüngeren nimmt einfach die Kraft auf das Zielobjekt mit zunehmender Distanz ab, bei den älteren handelt es sich um eine psychologische Distanz im Sinne der Mittel-Zweck-Struktur, der zum Ziel hinführenden Handlungsmöglichkeiten

nach **Umwelttheorie**: bei jüngeren Kindern wird an einer Stelle eine Widerstandskraft erfahren, die mit der Zeit die Kraft, die auf das Ziel hinsteuert egalisiert und schließlich stärker wird (Frustration). Bei älteren kommt kognitiver Aspekt hinzu, sie erkennen, daß sie nicht auf einem Handlungspfad sind, der zum Ziel führt, sondern der vom Versuchsleiter gelenkt wird

7.1.3 Tolmans Analyse zielgerichteten Handelns

Zielgerichtetheit und Erwartung

Lewin ging bei seiner Verhaltensklärung von der Gesamtsituation aus, ähnlich kam Tolman schon Ende der 20er daher. Als überzeugter Behaviorist zweifelte er zwar nicht an nicht beobachtbaren kognitiven Vorgängen versuchte sie aber beobachtbar zu machen

Tolman verfolgte einen psychologischen Behaviorismus unterschiede:

molare Beobachtung nicht einzelne Muskelbewegungen, sondern größere Abläufe lassen Zielgerichtetheit erkennen

Rückführung des Verhaltens auf physiologische Vorgänge bringt wenig an Erklärung

Verhalten ist unter dem Aspekt der Zielgerichtetheit zu betrachten

Zielgerichtetheit läßt sich in behavioristischer Weise festmachen an

Ausdauer Durchhalten bis zum Erreichen des Objekts

Gelehrigkeit Lernfortschritte über die Zeit in ähnlicher Situation

Auswahl spontanes Verhalten ohne Druck, wenn mehrere zur Auswahl stehen

dies ist eine neue Sichtweise. **THORNDIKE** vorher immer nur durstige Ratten in Käfige ⇒ lernten bei jedem Durchgang das Hindernis schneller zu überwinden (Versuch Irrtum) ⇒ Gesetz der Wirkung (Verhalten wird bekräftigt ⇒ Maximum des Verhaltens) ⇒ für Thorndike Lerngesetz

da operantes Konditionieren offensichtlich von Bedürfnisbefriedigung abhängig ist, und man sich Lernen nicht anders erklären konnte als Reiz-Reaktions-Verbindung, blieb der motivationale Aspekt völlig außer Acht.

Anreiz Effekte

diese Reiz-Reaktionsspezifische Sichtweise verträgt sich nicht mit Tolmans molarem, zielgerichtetem, Konzept. Tolman variierte nun den Anreiz und konnte zeigen, daß dadurch das Verhalten geändert wurde

T-Labyrinth ineinandergeschachtelte T-förmige Wegstücke, wobei jeweils einer der äste Sackgasse und am anderen aufstoßbare Tür.

Versuche :

Wirkung unterschiedlicher Anreizstärke auf das Verhalten: gleichhungrige Ratten konnte vor Aufführung ihre Belohnung kosten \Rightarrow bei milchgetränktem Brot wurde viel schneller weniger Fehler gemacht als bei Sonnenblumenkernen

Entweder wird unter verschiedenen Anreizbedingungen unterschiedlich gelernt oder die Tiere sind nur unterschiedlich motiviert (erstes frühe Hull, zweites Tolman: das Zielverlangen ist eine Determinante des Verhaltens)

Beleg: zwei Gruppen Sonnenblume und Kleie (begehrt) Kleie bekam im zehnten Durchlauf Sonnenblumen \Rightarrow sofortiger Anstieg der Fehlerzahl über Sonnenblume \Rightarrow kein Zeichen des Verlernens sondern der Unmotiviertheit

Der Anreiz eines Zielobjektes ist von Bedürfnisstand abhängig Futter getauscht mit Wasser \Rightarrow bei durstigen Tieren sofortiger Anstieg der Laufgeschwindigkeit

Latentes Lernen: Trennung zwischen Lernen und Motivation

Behaviorismus: ohne Bekräftigung nix Lernen. Stimmt das aber wirklich oder muß man nicht zwischen Kompetenz und Performanz unterscheiden? **Beleg:** Versuch mit Ratten, die keine Bekräftigung erhalten und trotzdem beim 10. Versuch (mit Bekräftigung) sofort das Niveau der anderen erreichen

Lernergebnisse lassen sich im Verhalten erst beobachten, wenn Motivation vorliegt.

Erwartungs-Wert-Matrix TOLMAN hat seine Theorie noch ein wenig ausgebaut:

neben den Bedürfniszuständen motivieren die kognitiven Variablen Erwartung und Wert.

die beiden Variablen sind nicht frei kombinierbar, sondern hängen Matrizenartig zusammen, besonders in Wahlsituationen geht es nicht immer nur um Vorweggenommene Handlungsmöglichkeiten sondern auch um Wertentscheidungen (Hunger, Restaurants)

7.1.4 Erwartung und Anreiz, S-R-theoretisch konzipiert

Der frühe Hull: Motivation als ein Anstreben von Zielen mußte anerkannt werden, aber Hull fragt: kann Motivation nicht letztlich auf S-R-Verbindungen zurückgeführt werden (im Gegensatz zu kognitiven Ansatz Tolmans), wie kann die Erwartung der Zielerreichung gegenwärtiges Handeln steuern.

Vorraussicht Grundlage bildet das klassische Konditionieren von Pawlow. S1 löst R1 aus, auf R1 folgt ein innerer Stimulus s1, der zeitlich mit S2 zusammenfällt usw. \Rightarrow irgendwann reicht S1 aus um ganze Kette auszulösen

neben den inneren Reizen noch ein weiteres Konzept: die fragmentarisch vorwegnehmende Zielreaktion

rg-sg-Mechanismus Hull nimmt an, daß ein Bedürfniszustand bis zu seiner Befriedigung von einem Triebreiz begleitet wird. Da Triebreiz andauert, wird er mit allen Reaktionen assoziiert und auch mit der Zielreaktion \Rightarrow Triebreiz bewirkt selbst Zielreaktion. Da sie dann aber zu früh käme wird sie nach dem Gesetz der Wirkung gelöscht \Rightarrow es bleiben nur Fragmente der Zielreaktion übrig (Schnappen, Speichel, kauen als Freßakt)

die Fragmente der Zielreaktion **rg** werden früh durch Triebreiz ausgelöst. Sie erzeugen einen inneren Reiz, Zielreiz, der die Bedürfnisbefriedigung repräsentiert ⇒ Es ist Grundlage dessen das Tolman als Zielgerichtetheit bezeichnet

Dies ist eine S-R-theoretische Lösung der Zielgerichtetheit (Anstreben durch Vorwegnahme)

Diese Theorie versagt aber gänzlich wenn Tolmans Rattenversuche zum latenten Lernen erklärt werden sollen.

Der mittlere und späte Hull 1943 formulierte Hull seine Bekräftigungstheorie und zählte Qualität und Menge des Zielobjektes zu den Determinanten der Stärke der S-R-Verbindung

aber auch hier Widerspruch: Crespi ließ zwei Rattengruppen unterschiedlich viel Futter finden (16, 256) wie Hull sagte waren die mit 256 schneller, beide erreichten so ein Maximum. Nun bekamen beide Gruppen 16. Das Verhalten der 256-Gruppe viel unter das Niveau der 16er. Mit S-R-Verbindung ist dies wiederum nicht zu erklären.

Mittlerer Hull: **Hull reagierte**, indem er nur noch Häufigkeit und Verzögerung zur Verhaltensbildung zählt, Menge und Art der Bekräftigung hingegen als eigenständigen Faktor zusammenfaßt

Die Weiterentwicklung durch Spence

Hull folgte damit teilweise Spence. Dieser hatte ursprüngliches rg-sg-Konzept aufgegriffen. Er verband die fragmentarische Zielreaktion nicht nur mit Triebreiz sondern auch mit äußeren und inneren Reizen ⇒ die antizipatorische Zielreaktion kann durch die entsprechenden Reize ausgelöst und wie ein Motivator wirken.. Allerdings ist die Wirkung dieser Zielreaktion bis heute nicht klar und genaugenommen auch nicht sichtbar gemacht worden.

Spence gab im Gegensatz zu Hull die Bekräftigungstheorie der Verhaltensbildung ganz auf. S-R-Verbindungen sind nur noch Funktion der Häufigkeit des Zusammenauftretens. Dagegen tragen Bekräftigungsereignisse zur Anreizmotivation in der antizipatorischen Zielreaktion bei.

diese Vorstellung kommt Lewin und Tolman recht nahe, auch ist sie besser geeignet für Erklärung der Verhaltenswechsel, keine langsamen habit-Verbindungen mehr. Dennoch ist rg-sg-Mechanismus Ergebnis klassischen Konditionierens ⇒ Frage, ob so schnelle Wechsel möglich

7.1.5 Neuere Fortentwicklung

heute werden mehr und mehr Anreiztheoretische Konzepte verfolgt und weniger Trieb oder S-R- Mechanismen

Reaktionsbekräftigung ein unnötiger Erklärungs Begriff

Anreiztheoretiker geben den S-R-Theorien unlösbare Probleme. Während Anreizer die motivierenden Anreize als kognitiv gegeben betrachten versuchen die S-R-ler

intervenierende Prozesse zu konstruieren, die letztlich immer mehr in die Richtung der Anreizer tendieren. Gesetz der Wirkung \Rightarrow Lerngesetz \Rightarrow Verhaltensgesetz \Rightarrow rg-sg-Mech \Rightarrow kognitionstheoretisches äquivalent von motivierenden Erwartungen eines Anreizes.

Walkers Analyse der lerntheoretischen Erklärungs begriffe

es gibt vier Klassen: **Schub** (Trieb, Motivation, Aktivierung, Spannung), **Zug** (Anreiz, Valenz), **Struktur** (kognitive Organisation, Wissen, habit-Stärke), **Kleber** (Bekräftigung)

Walker zeige, daß ein Kleber nicht nötig ist, um die anderen drei zu verbinden

Das kognitive Modell der Anreizmotivation von Bolles

Bolles war früher Bekräftigungstheoretiker heute (1976) kognitiv eingestellt. Was gelernt wird sind keine S-R-Verbindung sondern zwei Arten von Erwartungen

Kontingenzen zwischen situativen äußeren Gegebenheiten und ihre Folgen
Kontingenzen zwischen eigenem Handeln und ihren Folgen

die Verabreichung von Bekräftigern ermöglicht das Lernen beider Erwartungen

zunächst Bekräftigung: einmal Bekräftigung als Ereignis (von Versuchsleiter verabreicht) und einmal als Prozeß (Verhaltensbildende Funktion)

oft Bekräftigungsereignisse \Rightarrow Bekräftigungsmechanismen. Neuerdings aber immer öfter beobachtet, daß kein Lernen stattfindet wo es sein müßte oder schneller als es könnte. \Rightarrow es zeigte sich, daß Artsspezifische Reaktionen eher konditioniert werden können als nicht artsspezifische

fünf Gesetze von Bolles

primäre Gesetz des Lernens Stimulus-Folge-Kontingenzen werden gelernt:

sekundäre Gesetz Lebewesen sind in der Lage, nicht nur Folgen zwischen Ereignissen in der Umwelt sondern auch Folgen ihres Handelns vorherzusehen \Rightarrow Handlungs-Folge-Kontingenz

Gesetz der Ausführung wie werden beide Typen der Erwartung (wenn sie gelernt worden sind) miteinander in Beziehung gesetzt um das Verhalten zu bestimmen? \Rightarrow Modell von Syllogismus Wenn S-S* und R-S* \Rightarrow S* wenn S gegeben und R eingesetzt

Gesetz der vorgängigen Erfahrung angeborene oder erlernte Erwartungen beiderlei Typs können dazu führen, daß sie in neuen Situationen vorherrschend sein können. \Rightarrow Grenzen der Lernmöglichkeit, die nach Spezies gesondert zu ziehen sind

Gesetze der Motivation die WS einer Reaktion steigt mit der Stärke der S-S*-Erwartung mit der Stärke der R-S*-Erwartung und mit dem Wert von S*, einem bedeutsamen aber noch nicht erreichten Zielzustand. (Bedrohung Meiden)

Das quasi-physiologische Modell der Anreizmotivation von Bindra

ist dem von Bolles recht ähnlich. Auch er verwirft Reiz-Reaktions-Verbindung als Grundlage des Lernens: z.B. Ratten könne obwohl mit Curare gelähmt lernen. Auch das Vorbildlernen steht im Widerspruch zu S-R

Das Modell enthält keine R-S*-Erwartungen, da diese auf S-S* zurückzuführen seien.

Motivation wird vom Zusammenwirken von organismischen Bedürfnissen und äußeren Reizen mit Anreizcharakter bestimmt.

Die Anreizobjekte regen den allgemeinen **Motivzustand** an, wenn kein anderer Motivzustand besteht. Dieser wirkt sich auf sensomotorische Funktionen, autonome Körperfunktionen (Speichelfluß) und er erhöht die Repräsentation des Anreizobjektes im Gehirn, was wiederum zurückwirkt (Wie kommt Lernen zustande?)

7.1.6 Erwartungs-Wert-Theorien

Alle heutigen Forschungen beruhen auf diesem Begriff. Alle früheren konvergieren darauf. Jede Anreiztheorie dreht sich um die Wert Variable. In S-R-Theorien in Bekräftigung und Triebreduktion (Das kann sich kein Mensch merken)

7.1.7 Entscheidungstheorie

dem Mathematischen Kalkül beim Kaufen und Glücksspielen, dem Erwartungswert, folgen tatsächliche Entscheidungen kaum. ⇒ Bernouilli schlug vor statt des erwarteten objektiven Wertes einen **subjektiven Nutzen** einzuführen. Bernouilli war der Ansicht, daß der subjektive Wert keine lineare sondern eine konkave Funktion ist, ⇒ Unterschied von 10 zu 20 größer als der von 110 zu 120 ließ Kahnemann und Tversky

7.1.8 Anspruchsniveau und Theorie der resultierenden Valenz

Anspruchsniveau ist in der Motivationsforschung ein wichtiger Begriff man versteht darunter einerseits ein experimentelles Paradigma und andererseits ein theoretisches Konstrukt in der Leistungsmotivation

Paradigma Vp teilt dem Versuchsleiter ihre Zielsetzung bezüglich einer erneut auszuführenden Aufgabe mit. Normal mit mehreren Aufgaben, Vp muß vor jeder Aufgabe ihre Zielsetzung sagen

Erfolg oder Mißerfolg ist nicht vom objektiven Schwierigkeitsgrad abhängig, sondern vom zuvor gesetzten Anspruchsniveau. Nach Erfolg in der Regel Anspruchsniveau nach oben nach Mißerfolg nach unten.

die Zieldiskrepanz zwischen der zuletzt erreichten Leistung und dem neuen Anspruchsniveau zeigt eine gewisse individuelle Konstanz über die Zeit. Anspruch liegt immer etwas über dem zuletzt erreichten (bzw. darunter). Bei großen Erfolgen auch große Diskrepanz, bei Mißerfolgen aber nicht der Fall ⇒ Aufwärtstendenz „Ich-Niveau“, „Leistungsmotiv“

ebenso wurde sich mit Faktoren befaßt, die die Zieldiskrepanz um das übliche hinaus verändern: persönliche Wichtigkeit der Aufgabe, Irreale Zielsetzung, Einführung

von Leistungsstandards anderer Gruppen/Leute, Anwesenheit von Prestige, Zuschauern

7.1.9 Erfolgserwartung und Valenz

(von LEWIN et al.) wie kommt es zu der Anspruchsverschiebung ? Sie wird als Wahl zwischen zwei Alternativen aufgefaßt:

verschieden schwierige Aufgaben des gleichen Typs (Risikowahl)

verschieden hohe Leistungsziele derselben Aufgabe (Zielsetzung)

Jeder Schwierigkeitsgrad hat eine positive Valenz im Falle des Erfolges und eine negative im Falle des Mißerfolges

mit zunehmendem Schwierigkeitsgrad steigt die positive Valenz bis zu einer gewissen Grenze, ebenso fällt die Valenz je leichter die Aufgaben werden bis zu einer Grenze

Neben der Valenz spielt noch ein anderer Faktor, die Erfolgserwartung (subjektive Wahrscheinlichkeit von Erfolg und Mißerfolg) eine Rolle

$$Valenz = (positiveValenzdesErfolges * subjektiveWahrscheinlichkeitdesErfolges) + (negativeValenzdesMißerfolges * subjektiveWahrscheinlichkeitdesMißerfolges)$$

Es wird die Valenz gewählt, die maximal ist

7.1.10 Aktinsons Risikowahlmodell

Fortentwicklung des Modells von Lewin: es kommen noch zwei Parameter hinzu

Erfolg wird mit dem Motiv, Erfolg zu erzielen und Mißerfolg mit dem Motiv, Mißerfolg zu vermeiden gewichtet

Valenzbegriff wird umgewandelt in Anreiz

die WS für Erfolg und Mißerfolg sind komplementär $\Rightarrow WE + WM = 1$

die Größen von Wert und Erwartung sind nicht mehr unabhängig sondern verlaufen linear (empirisch)

Valenz nimmt um so schneller ab, je niedriger die Motivation zur Mißerfolgsmeidung ist und nimmt um so stärker zu, je höher die Motivation zum Erfolg haben ist

Ich kann nicht mehr !!!!

7.1.11 Rotters soziale Lerntheorie

Rotter scherte 1954 aus der klassischen Lerntheorie Hulls aus und gab statt erlernter Reiz-Reaktions-Verbindungen erlernte Erwartungen über den Zusammenhang von eigenen Handlungen und ihren Folgen an (R-S*)

soziales Lernen deshalb, weil grundlegende Arten des Verhaltens in sozialen Situationen erlernt werden

Bleibt Bekräftigung aus, werden solche Erwartungen wieder verlernt, abgeschwächt in einer Situationen mit möglichen Handlungsalternativen setzt sich diejenige mit dem größeren Verhalt-enspotential durch. Verhaltenspotential ist eine Funktion der Stärke der Erwartung, sowie des Bekräftig-ungswertes. Rotter führt jetzt noch das vermittelnde Glied der generalisierenden Erwartung ein. Es ist die Überzeugung des Handelnden es unter eigener Kontrolle zu haben, ob ein Folgeereignis eintritt oder nicht.. *Was ist aber damit gemeint ???????*

Empirische Belege dieser Variablen

nach Erfolgen ist man weniger geneigt nach oben zu driften, wenn es sich um ein vermeintlich zufälliges Erfolgserlebnis handelt. Ebenso weicht man von seinem Anspruchsniveau nicht ab, wenn man den Mißerfolg eher äußeren Komponenten zuschreibt als eigenen Fähigkeiten

7.1.12 Instrumentalitätstheorie

Verhaltensbestimmend ist einmal die subjektive Wahrscheinlichkeit, daß das Einstellungsobjekt zu erwü-nschten oder unerwünschten Konsequenzen führen kann (Instrumentalität)und zum anderen die Intensität des Befriedigungswertes, die von diesen Konsequenzen erwartet wird.

7.1.13 Vrooms Instrumentalitätstheorie

Valenz bedeutet hier wahrgenommener Wert einer Handlungsfolge. Er verknüpft Instrumentalität und Valenz multiplikativ. \Rightarrow Motivation, Handlungstendenz

Stehen Handlungsalternativen zur Wahl \Rightarrow die mit der größten Summe über die Valenzen der Handlungs-alternative * Auftretenswahrscheinlichkeit wird gewählt

Der Rest ist nichts für mich Valenz, Handlung, Ausführung, Ausführungsmodell, Handlungsergebnisse und Handlungsfolgen Empirische Überprüfung.

7.2 Volition: Realisieren von Intentionen

7.3 Achs Willenspsychologie

gehört zu den alten Volitionstheorien, Ach ist sich darüber im klaren, daß er nur die Volition als Teil des Willensproblems in Angriff nimmt, nämlich die Determinierung im Anschluß an eine Absicht. Wie diese Absicht zustande kam ist nicht wichtig (Motivation)

Drei Arten von Volitionsproblemen

Andauern der Handlungstendenz bis zur Zielerreichung

Handlungsinittierung

die Überwindung von Handlungshindernissen

Persistenz: das Andauern der Handlungstendenz bis zur Zielerreichung Handeln muß persistent sein, um Ziele zu erreichen, die nicht auf der Stelle zu haben sind. Die Handlungstendenz muß möglichst lange andauern, um Handeln zu steuern und bei Unterbrechung zur Wiederaufnahme zu führen

untere Stufe: Persistenz muß sich melden, wenn Aufmerksamkeit nicht anderswo

mittlere Stufe: Persistenz der unterbrochenen Handlung kann stärkere Stimuli ausblenden

höchste Stufe: Einer Handlungstendenz wird zeitweilig Vorrang gewährt vor Handlungstendenzen mit stärkeren Stimuli

Handlungskontrolle

Personenmodell von Lewin erfüllt nur die erste Stufe

Dynamische Handlungstheorie von Aktinson viele unerledigte Handlungstendenzen drängen zur Ausführung: wie kommt es zu einem effizienten Handlungsablauf? Die Stärke einer Handlungstendenz wird jetzt nicht mehr nur einmal durch die Motivationstendenz identifiziert sondern dynamisch über die Zeit hinweg, durch die verschiedenen äußeren Stimuli (sinkt, fällt). Aber für Punkt drei müssen die Handlungstendenzen aufgrund innerer Denkprozesse an Stärke gewinnen können, damit kurzzeitig schwächere stärkere Handlungstendenzen ablösen können. Handlungstendenzen nehmen auch an Stärke ab, je näher sie dem Ziel kommen ⇒ Wechselspiel der Handlungstendenzen, die Verhalten steuern

Handlungsinitiierung Es muß erst zum richtigen Zeitpunkt kommen, eher realisiert wird (Motivation beachtet dies nicht). Konflikte bei der Handlungsinitiierung erscheinen oft als Motivkonflikt (kalter Morgen aufstehen). Ach bindet sie an das Auftreten äußerer Umstände

überwinden von Handlungshindernissen hier tritt die Fragestellung der Volition deutlich hervor. Die blockierte Handlungstendenz soll umgesetzt werden ⇒ es geht um eine nachträgliche Verstärkung der Handlungstendenz. Da dieser Aspekt der Volition so ersichtlich viele Modelle. Sie haben alle gemein, daß er durch eine Anhebung der Anstrengung zu lösen ist. Sie unterscheiden sich darin, inwieweit dieser Vorgang automatisch erfolgt oder kalkuliert wird.

Achs Schwierigkeitsgesetz der Anstrengungsaufwand erfolgt automatisch, ohne vermittelnde Prozesse

Modelle der kalkulierten Anstrengung von KUKLA und MEYER. Hier wird angesichts der Schwierigkeit bedacht, wieweit es lohnend ist, die eigenen Fähigkeiten zu verstärken. Man folgt einem Ökonomie-Prinzip, nicht mehr Anstrengung als notwendig und jenseits einer Grenze rapider Abfall der Anstrengung

Zieltheorie von Locke sehr schwierige Ziele veranlassen zu besseren Ergebnissen ⇒ Vpn sahen sich vor Notwendigkeit gestellt alle Kräfte zu mobilisieren

Brehm postuliert, daß Schwierigkeit einen Anreiz darstellt. Handlungshindernisse erhöhen nicht nur die Anstrengung, sondern machen daß Ziel attraktiver umgekehrt abstoßende Tendenzen.

Selbstregulationsmodell kommt es zu Handlungshindernissen läuft folgender Prozeß ab. Eigenes Verhalten wird beobachtet, dann Selbstbewertungsphase, Vergleich zwischen Rückmeldung aus Selbst- Beobachtung und gesetztem Anspruchsniveau, dann Selbstbegründung: positiv wenn Standard erreicht, negativ wenn Standard nicht erreicht ⇒ ungeeignete Verhalten werden abgelegt

7.3.1 Kuhls Theorie der Handlungskontrolle

Kuhl hat als erster mit Nachdruck darauf hingewiesen, zwischen motivationalen und volitionalen Fragen zu unterscheiden. Er spricht von **Selektionsmotivation und Realisationsmotivation**

eine Motivationstendenz erhält den Charakter einer Intention, wenn sie den Charakter einer Zielbildung, die sich die Person selbst auferlegt annimmt. ⇒ Dieser Intentionencharakter setzt eine Reihe von **Vermittlungsprozessen** in Gang, die der Intention ungestörten Zugang zum Handeln geben sollen. Kuhl unterscheidet in vermittelnde Prozesse der Handlungs- bzw. Ausführungskontrolle

Vermittelnde Prozesse der Handlungskontrolle Kuhl nimmt 7 Prozesse an, die die Realisierung fördern

Selektive Aufmerksamkeit Aufm. Richtet sich auf die Infos, die Intention unterstützen, anderes wird ausgeblendet

Enkodierkontrolle Einkommende Infos, die mit Intention in Zusammenhang stehen, werden tiefer verarbeitet

Emotionskontrolle Manche Emotionen sind für eine Realisierung besser geeignet. Solche sucht der Handelnde in sich zu erzeugen.

Motivationskontrolle die Stärke der Motivation für die Realisierung kann vom Handelnden angehoben werden sobald er merkt, daß konkurrierende Intentionen stärker sind.

Umweltkontrolle Vorsorge, die gegen unerwünschte Nebentätigkeiten schützt. Reize, die zu Intentionen führen, die man meiden möchte entfernt man z.B. Süßigkeiten und Abnehmen

Sparsame Informationsverarbeitung da Elaboration von Erwartungs- und Wertaspekten endlos betrieben werden kann, wird die Infoverarbeitung runtergefahren (langes hinauszögern)

Mißerfolgsbewältigung sich von unerreichten Zielen ablösen

diese vermittelnden Kontrollstrategien können in Aktion treten, wenn die Realisierung ins Stocken gerät

sie laufen nicht nur bewußt ab, sondern können auch unbewußt wirken ⇒ schneller, weniger belastend

Beleg: im zwei Modi der Handlungskontrolle

Zwei Kontrollmodi: Handlungsorientierung und Lageorientierung

es gibt Zustände im Kontrollsystem, die eine Handlungsrealisation fördern oder behindern **Handlungsorientierung vs. Lageorientierung**: Während man im Zustand der HO auf Umsetzung der Intention drängt, ist man in der LO dabei, kognitiv gegenwärtige, zukünftige oder vergangene Lagen zu untersuchen

für die Entstehung von LO: 1) unvollständige Information \Rightarrow erst abklären (schnell)
2) mißerfolgsorientierte LO: In der Intention fehlt ein wichtiges Glied zur Ausführung (Intention ist degeneriert)

da die unmittelbaren Bedingungen für LO schwer zu erfassen sind hat man HO oder LO induziert Leute sollte über Mißerfolge reden usw.

Empirische Befunde

Schüler bekamen Fragebogen mit 22 Tätigkeiten, die man Ausführen konnte: am anderen Tag gefragt, wieviel Zeit sie wirklich mit den Tätigkeiten verbracht hatten \Rightarrow **Handlungsorientierte führen das, was sie planen weit mehr aus, als Lageorientierte** (Meßwerte)

Kuhl zur gelernten Hilfslosigkeit übliche Erklärung: immer nur negative Rückmeldung \Rightarrow Unkontrollierbarkeit \Rightarrow Motivationsverlust für neue Aufgaben (stimmt aber nicht). Kuhl zeigte, daß in einem Experiment, in dem Vpn Hilfslosigkeit gelernt hatten und danach eine Testaufgabe lösen sollten, 1)Vpn in LO schlechter abschneiden als Kontrollgr. 2)Vpn die auf LO oder HO getrennt wurden nur ein Abfall der Leistung in LO zu beobachten 3)wird HO induziert, haben selbst LO keinen Leistungsabfall mehr

gelernte Hilfslosigkeit nicht auf Motivationsmangel zurückzuführen sondern auf Unfähigkeit, lagebezogene Gedanken auszuschalten

es zeigte sich weiterhin, daß es vor allem depressive LO sind, die Schwierigkeiten haben Intentionen aus ihrem Gedächtnis zu streichen

desweiteren können intentionsspezifische Worte-von Intentionen die gerade nicht ausgeführt werden- von LO schneller wiedererkannt werden als von HO \Rightarrow LO deaktivieren unerledigte Handlung nicht

7.3.2 Rubikonmodell der Handlungsphasen

das Rubikonmodell unterscheidet den Ablauf von der ersten Wunschregung bis zur Bildung einer Handlungsabsicht in klare Bereiche. Im wesentlichen wird aber zwischen motivationalen und volitionalen Prozessen unterschieden

Motivationale vs. Volitionale Bewußtseinslage

bei der motivationalenphase geht es um Wünschbarkeit und Realisierbarkeit von möglichen Handlungszielen. Motivationsprozesse sollten Realitätsorientiert sein, es gilt Folgen abzuwägen, Fähigkeiten abzuschätzen usw. Motivationale und volitionale Gedanken sind durch drei Dinge charakterisiert: durch ihren Inhalt, durch die Aufnahme, durch die Bearbeitung.

Motivationale Inhalte vornehmlich aus anreizbetonter Vergegenwärtigung der möglichen Folgen des eigenen Handelns und Abwägen der WS von Ereignissen

Motivationale Auswahl ist sehr offen, den es sollen möglichst alle wahrscheinlichen Ereignisse geprüft werden.

Motivationales Bearbeiten sollte möglichst realistische und frei von Wunschdenken sein

die volitionale Bewußtseinslage ist realisierungsorientiert

volitionale Inhalte es sind günstige Gelegenheiten abzuwarten oder herbeizuführen. Handlungsablauf wird vorausgesehen (Schwierigkeiten) (Handlungsplanung und Vornahme)

volitionale Aufnahme Information ist selektiv. Störend Infos, die LO hervorrufen

volitionale Bearbeitung ist partiisch in Sinne der Intention

Empirische Belege

Motivationale und volitionale Bewußtseinslagen haben verschiedene Inhalte: Versuchsinduktion farbige oder Schwarzweißbilder. Entweder noch warten mit Entscheidung (motivational) oder gleich treffen (volitional) ⇒ Fragebogen vorgelegt, bei dem die Gedanken erhoben werden sollen. Motivationale Gedanken: diejenigen, die sich mit Anreizen, Erwartungen und Metamotivation Volitionale dagegen mit Ausführungsweisen befaßten ⇒ Induktion zeigte Wirkung

Mot/Vot-Bewußtseinslage beeinflußt auch Gedankenfluß (Märchentext)

Enkodierung und Abruf Es werden solche Informationen besser verarbeitet, die mit der momentanen Bewußtseinslage kongruent sind. Postuliert war in motBew eher alle Infos werden verarbeitet, während volBew. Sehr selektiv: Es konnte gezeigt werden, daß in motivationaler Bew. Menschen eine erhöhte Gedächtnisspanne als Menschen in neutralem oder volBew verfügen. In VolBew nimmt die Gedächtnisspanne aber nicht ab sondern auch ein wenig zu. Ebenso postuliert: motBew offener für Infos auch wenn nichts mit Aufgabe zu tun hingegen in volBew wäre dies hinderlich. Ergebnisse wie erwartet: motBew erkennen mehr nebensächliche Infos wieder, während volBew. Nur auf das wesentliche konzentrieren. Kontrollgruppe liegt dazwischen.

Bearbeiten von Informationen: in motBew müsse Entscheidungen abgewogen werden in volBew wird die Entscheidung in Frage gestellt erfolgt Neubearbeitung im Sinne der bereits getroffenen Entscheidung: Belege gibt es genug, so wird Entscheidung aufgewertet und die Alternative abgewertet, positives wird eingeholt negatives außen vor gelassen. Die motBew. Wurde untersucht ⇒ Befunde bieten ein Ablaufmuster **Gegenrede:** Zuerst werden Argumente erhoben, die für eine Änderung des Status Quo sprechen (Anheizen der Entschlußbildung). Danach werden immer mehr negative Konsequenzen angesammelt (Realitätsorientierung). Kein strukturiertes Abwägen sondern eher Frage, ob man für die positiven die negativen in Kauf nimmt. Deutliche Unterschiede sollten auch in der Bearbeitung von Erwartungsinfos bestehen. Mot: realistisch, vol optimistisch, um über Fehlschläge zu trösten und Ausdauer zu verleihen: Beleg: 75-75 Problem volitionale glauben signifikant eher Kontrolle auszuüben als motivationale. Kontrollgruppe signifikant über mot aber unter vol.

7.3.3 Vier Handlungsphasen

die Befunde sprechen für einen viergeteilten Geschehensablauf, von denen zwei mit motivationalen und zwei mit volitionalen Bewußtsein verbunden sind.

prädezhionale Motivationsphase Abwägen von möglichen Handlungsalternativen und Bildung einer Intention (Rubikon)

präaktionale Volitionsphase Warten auf Handlungsinitiierung

aktionale Volitionsphase Intentionsrealisierung

postaktionale Motivationsphase Bewertung, Beurteilung und Lehre aus der Vergangenen Handlung.

Während in präM, aktV und postM jeweils nur eine oder zwei Intentionen sind, sind sehr viele Intentionen in der präaktionalen Volitionsphase und warten auf Initiierung.

Intentionsbildung in der prädezhionalen Motivationsphase

Prozeß des Abwägens dauert bekanntlich nicht ewig (möglich). ⇒ es wird eine **Fazit-Tendenz** angenommen, bei der die abwägende Person den Eindruck gewinnt, alles geklärt zu haben. Schwellenwert für die zu behebende Ungewißheit liegt bei schwerwiegenden Problemen höher

Handlungsinitiierung, die Aufgabe der präaktionalen Volitionsphase

zuständig für Handlungsinitiierung einer Zielintention aus konkurrierenden ⇒ **Fiat-Tendenz**: eine Variable, die jede Intention hat. Die Intention mit Stärkster Fiat-tendenz findet Zugang zum Handeln. Die Stärke ist abhängig von der Stärke der Zielintention und der Günstigkeit der Gelegenheit ⇒ auch schwächere Intentionen kommen dran. Intentionen können miteinander kollidieren. Vorallem wenn eine zweite unerwartet auftritt. Kollidieren sie oft miteinander bildet man Vornahmen, um die erste aufzuschieben

Aktionale Volitionsphase

setzt mit Handlungsinitiierung ein: die mentale Repräsentation der Zielintention übernimmt die Führung der Handlung. Sie determiniert die unbewußten Prozesse, die die Handlung auf Kurs halten und sie gegen andere Intentionen abschirmt. Das Ziel kann auf unterschiedlichen abstrakten Ebenen repräsentiert sein: Konkrete Tätigkeit; angezieltes Tätigkeitsergebnis; erstrebte Ergebnisfolgen. **Intensität und Ausdauer** der Handlung wird von der Volitionsstärke der Zielintention bestimmt. Volitionsstärke: Variable mit Maximum resultierende Motivationstendenz. Demzufolge hängt sie von der Schwierigkeit ab. Siehe Schwierigkeit und Anspruchsniveau HO;LO

Postaktionale Motivationsphase: Bewerten

es findet eine Bewertung der Handlungsergebnisse statt und die Frage nach künftigem Handeln. Wurde Zielintention erreicht ⇒ abhaken und neue Handlung. Ist Ziel nicht erreicht ⇒ prüfen warum, um zu entscheiden, ob weiter verfolgt werden soll oder nicht ⇒ Vornahmen für weiteres Vorgehen. Schwer ist es, wenn Handlungen wegen Gedankenstroms nicht abgehakt werden können besonder LO's.

⇒ neue Tätigkeiten wird davon beeinflusst. Wenn neue Aktivität ansteht grübelt (häufig Selbstbewertungsgedanken) man nicht solange wie wenn keine, oder unerwartete. Aus solcher Bewertung entstehen häufig Vornahmen, die in den Arbeitsspeicher gelangen, Handlung wird mit Blick nach vorn abgeschlossen.

Kapitel 8

Heckhausen – Hilfeleistung – Wahlkapitel

Gibt es das rein prosoziale Helfend, oder ist es nur hedonistisch ?

8.0.4 Die Situationsbedingungen

potentielle Helfer analysieren erst die Situation, inwieweit derjenige Hilfeleistung benötigt. Unklar: warum bei eindeutiger Notlage potentielle Helfer nicht helfen und warum bei nicht eindeutiger Notlage schon geholfen wird

Kosten - Nutzen - Modell es werden die Kosten, die dem Helfer entstehen abgewogen \Rightarrow Hilfeleistung nimmt mit zunehmenden Kosten ab. Prüfung U-Bahn V1 fragt V2 und Passagier nach weg. V1 gibt falsche antwort. Zudem zweite Variante: V2 stolpert V1 über Fuß, V1 bedroht V2 massiv und gibt falsche Antwort \Rightarrow Variante 1 50

Verantwortlichkeitsdiffusion Notsituationen haben eigenen Charakter: sie entstehen unvorbereitet, es gibt keinen Handlungsplan, sind eher selten \Rightarrow keine Erfahrung, kann selbst zur Bedrohung Gut, Leib, Leben werden, kein langwieriges überdenken sondern Handeln \Rightarrow Helden. \Rightarrow NotSit muß erst erkannt und auf Hilfemöglichkeiten untersucht werden bevor selbst gehandelt wird \Rightarrow Es kommt kaum zu Hilfeleistung **Bystander Effekt**: je mehr Menschen dabei sind, umso eher wurde Hilfe unterlassen(Latenzzeit und Häufigkeit). Ist man nicht allein, zieht man die Reaktionen der anderen mit ein, gleichzeitig hält man sich aus scham zurück, da dies alle zunächst tun, wird die Notsituation nicht als solche interpretiert. Wenn es dann um Verantwortungsübernahme geht, erwartet man dies auch von den anderen es kommt zu Verminderung der Verantwortlichkeit. \Rightarrow P in Raum mit Rauch schneller unruhig als P mit V, der keine Beachtung schenkt. Bystander Effekt hat aber auch seine Grenzen, so kommt es nicht dazu, wenn eindeutiger Notfall oder Gruppe, die sich gut kennt.

8.0.5 Normen

Kostenüberlegungen reichen nicht aus, fremddienliches Helfen zu erklären

Hilfeleistung ist offensichtlich auch an Normen, Verhaltensregeln gebunden z.B. gesetzliche Strafen. Je mehr die Normen als persönliche Standards gelten, umso weniger beeinflussen äußere Faktoren (belohnend, nicht belohnend, Beurteilung anderer) das Handeln.

Norm der sozialen Verantwortlichkeit fordert Hilfeleistung, sobald der Hilfsbedürftige vom Hilfeleister abhängig ist (zu jung, arm, krank, niemand anderer hilft ihm). Paradigma: Abhängigkeit des Arbeitsgruppenleiters von Produktivität des Mitarbeiters \Rightarrow Mitarbeiter umso Produktiver, je Hilfsbedürftiger der Vorgesetzte schien, selbst, wenn der diese Hilfeleistung nie erfahren würde. Diese Norm kann durch verschiedene Faktoren beeinflusst werden: ist die Lage selbstverschuldet schwindet die Hilfsbereitschaft. Wird der Hilfeleister in seiner Handlungsfreiheit beschnitten \Rightarrow Hilfsbereitschaft wird gemindert, Vorbildfunktion hat großen Einfluß. Experimentelle Untersuchungen brachten zur Norm der sozialen Verantwortlichkeit wenige Ergebnisse

Das normentheoretische Konzept von Schwartz

das Modell verbindet drei Aspekte, die letzten beiden betreffen Normen

der erste Aspekt: das **Bewußtsein der Folgen** eigenen Handelns für den Notleidenden tangiert eigenes Handeln das Wohlergehen anderer \Rightarrow zweiter Asp. **Verantwortlichkeitsnorm**

dritter Aspekt: **moralische Normen**

diese Variablen determinieren prosoziales Verhalten des Menschen, sie gelten als Messungsindikator. Prosoziales Verhalten tritt dann ein, wenn gleichzeitig Bewußtsein der Folgen und die Verantwortlichkeitsnorm ausgeprägt sind.

Norm der Gegenseitigkeit regelt eher die Reaktion auf empfangene (unterlassene) Hilfe. Man zeigt sich erkenntlich für Hilfe, wenn jedoch nur im Sinne von Wiedergutmachung geleistet wurde, verliert sie den altruistischen Charakter. Es wird als sehr aversiv empfunden geleistete Hilfe nicht ausgleichen zu können. Sie wird, mit Wissen auf die Unfähigkeit sie auszugleichen nur sehr zögerlich oder gar nicht in Anspruch genommen. Hilfeempfänger, die eine Wohltat nicht zurückerstatten konnten haften es dem Wohltäter an und beurteilten ihn mit gemischten Gefühlen. Dankbarkeit wird am größten empfunden, wenn die Hilfe nicht dem Helfer wissentlich zum Vorteil gereicht (Dieser Verdacht drängt sich z.B. bei übermotivation des Helfers auf).

8.0.6 Urteilsperspektiven aus der Sicht der Handlungspartner

es gibt je vier Urteilsperspektiven für den Empfänger und den Helfer

Aus Sicht des Helfers die Hilfsbedürftigkeit des Empfängers ist vordringliche Perspektive, zweitens über welche Ressourcen verfügt man (**Ursachen-attributionen**); **Intentionsattributionen** (um welcher Folgen willen reagiert der Empfänger wie auf Hilfe und um welcher Folgen willen will man helfen)

Aus Sicht des Empfängers vordringlich: Aus welchem Grund wird geholfen (Intentionsatt) zweitens: Warum benötige ich Hilfe (Ursachenattribution): kann dazu

folgen (Eingestehen von Fehlern) daß Hilfe abgelehnt wird. Je mehr Ursachenattribution des Helfers und die des Empfängers in Richtung äußerliche Umstände gehen, je bereitwilliger wird die Hilfe angenommen

Erklärungsansätze

Ursachenattribution von seiten den Helfers je mehr der Helfer den Eindruck hat, daß Notlage externe Ursachen hat, umso mehr war er zur Hilfe bereit (Vpn konnten Mit-Vp helfen 1) Mit-Vp hat falsche Materialien bekommen 2) Mit-Vp ist Sache falsch angegangen ⇒ in 1) wurde eher geholfen

Es kam hier aber nicht nur auf die Lokation (external, internal) an, sondern auf die nicht Kontrollierbarkeit der Situation. So helfen Leute eher einem umgekippten Mann in U-Bahn, wenn er körperlich behindert ist als wenn er betrunken ist

Das Ausschließen der Selbstverschuldung setzt nicht notwendigerweise das Vorliegen externer Ursachen voraus

Nicht mehr nur Lokation sondern auch Kontrolldimension

Ursachenattribution der Ressourcen postuliert wird: Hilfsbereitschaft sollte maximal sein, wenn Helfer seine günstige Lage als Ergebnis seiner Fähigkeiten ansieht und wenn er die Lage des Hilfsbedürftigen nicht durch mangelnde Anstrengung verursacht sieht. **Beleg:** Vp und Schein-Vp lösten Aufgabe. Vp schnitt besser ab, und bekam einmal gesagt es lag an seinen Fähigkeiten und ein anderes mal es sei zufallsbedingt ⇒ bekam Geld. Danach bat Schein-Vp Vp um Geld ⇒ Vp in Bedingung Fähigkeit gab mehr Geld

Ursachenattribution von seiten des Hilfsbedürftigen Für Selbstwertgefühl wichtig, wenn Ursache der Notlage external und unkontrollierbar ist

Beleg: Wenn viele Vps bei Aufgabe Schwierigkeiten haben ⇒ eher bereit Hilfe anzunehmen (da Aufgabe unkontrollierbar scheint) als wenn nur ein Vp um Hilfe bittet

Insbesondere in schulischen Situationen kann unerbetene Hilfe eine Ursachenattribution implizieren, die dem Empfänger als unbegabt abstempelt: zwei Schüler, Lehrer hilft einem

Intentionsattribution von seiten des Hilfeempfängers Hilfe wird umso lieber angenommen, je uneigennütziger die Intention des Helfers scheint

Intentionsattributionen von seiten des Helfers der Helfer kann sich Gedanken machen, welche Intention seine Hilfe beim Empfänger auslöst. Besonders in der Entwicklungshilfe praktiziert(⇒ Hilfe zur Selbsthilfe). Häufiger als Empfänger wird er seine Intention überdenken und deren altruistischen Charakter in Zweifel ziehen. Geld, Norm der Gegenseitigkeit

8.0.7 Einfühlung

Frage: Wird Hilfe nicht am ehesten und nachhaltigsten dadurch motiviert, daß man sich in Empfänger hineinversetzt und sich ausmalt, was seine Hilfe bewirken könnte? ⇒ Einfühlen wäre demnach ein Akt vorweggenommener Bekräftigung, die zur Hilfe animiert.

Je mehr jemand zu Einfühlung fähig ist, umso hilfbereiter ist er

Indirekte Belege Einfühlung setzt voraus, daß man nicht übermäßig mit sich selbst oder anderen Dingen beschäftigt ist. ⇒ es gibt Belege, die zeigen, daß Hilfsbereitschaft vermindert ist, je mehr man mit sich selbst beschäftigt ist. Andererseits führt freudige Gestimmtheit, nach Erfolgserleben zu erhöhter Hilfsbereitschaft

Einfühlung in lerntheoretischer Sicht

Wie gesagt, durch Einfühlung und vorweggenommene Hilfe sollte es zur Selbsterkräftigung kommen ⇒ Obwohl altruistisches Handeln nicht dienlich, lernt man, die positiven Folgen solchen Handelns kennen. **Beleg:** Kinder, die die positiven Folgen ihrer Tat erfahren hatten, wählten häufiger die Belohnung für den VI als ein Bonbon für sich.

Einfühlung in psychoevolutionärer Sicht

Einfühlungsvermögen setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: **affektive Erregungskomponente:** empathischer Kummer kann schon bei sehr jungen Kindern beobachtet werden. Eine kognitive Differenzierung von Eigen und Fremderleben ist noch nicht von Nöten. Sie beruht auf Nachahmung, Konditionierung oder Einfühlung

sozialkognitive Komponente : unterliegt Entwicklungswandel. Mit 1 beginnt das Kind verschiedene Stadien der Einfühlung zu durchlaufen (ab da kann es zwischen sich und anderen unterscheiden) Hier fehlt nun ein bisschen was !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Empathische Emotion in motivationspsychologischer Sicht

Zweistufen-Modell Rollenübernahme steigert zunächst die einfühlende Emotion, diese führt dann zum Helfen. Rollenübernahme reicht nicht. Die Emotion muß dabei sein. **Beleg:** in einem Versuch bekamen Studenten Placebo, das 1)Entspannt 2)für innere Erregung sorgt. Nach diesem Schein-experiment wurden sie mit Hilfesituation konfrontiert, sie sollten sich hineinversetzen ⇒ 2) interpretierte seine innere Unruhe als Ergebnis des Placebo ⇒ weniger Hilfe als bei 1)

Rollenübernahme genügt nicht, Emotion muß aufgebaut werden

es konnte gezeigt werden, daß die Emotionen, die dabei im Spiel sind, nicht aversiver Natur sind, sondern im Empfänger zentriert sind, einführender Natur sind

es wird angenommen, daß empathische Not eine altruistische Motivation hervorruft, die Not des anderen zu lindern. Entscheidend ist nicht, daß die Linderung der Not der einzige Beweggrund ist, sondern der hauptsächliche. Wieder mit Placebo

8.0.8 Persönlichkeitsdisposition

bisher wenig Anhaltspunkte im Bezug auf Persönlichkeit.

man unterscheidet in Spontans Helfen (weit seltener) und überlegte Helfen. Man ließ Kollege Studenten die Zeit notieren, die sie mit geplantem Helfen verbracht hatten ⇒ man fand Korrelation in Variablen wie Normen sozialer Verantwortlichkeit(nicht sehr ergiebig), internale-externale Kontrolle(mit hoher internaler Kontrolle helfen eher, wahrscheinlich Gefühl persönlicher Wirksamkeit) und intrinsischer Religiösität

8.0.9 Ansätze zu einem Modell der Hilfemotivation

Alle Ergebnisse lassen sich auch motivationstheoretisch umwandeln, wenn man sie als Anreize der Folgen auffaßt, die die Person, noch bevor sie handelt, als Ergebnis ihres Handelns vorwegnimmt:

Nutzen und Kosten (Materielle Güter, Zeitaufwand, Mühe, Verlust und Gewinn anderer, selbstdienlicher Motive) haben Vorrangswert

aversive Erregung , persönliche Not, die Angesichts der Situation erzeugt wird

Fremdbewertung Anreiz des Urteils anderer Personen (mischts sich mit anderen Normen)

nachträgliche Selbstbewertung Anreiz der Selbstbewertungsfolgen: Zufriedenheit mit sich selbst, eigenen Wertanforderungen gerecht werden, Wertnormen, die man selbst als dienlich sieht nicht erlangt zu haben usw.

Einführung in Not des anderen Anreize besteht in Linderung der empfundenen Not, Schmerzen

Hilfe hat nur dann altruistischen Charakter, wenn nur Punkt fünf hauptsächlich ist. Sind andere Faktoren der Hauptgrund des Helfens \Rightarrow eingenützige Motivation

welcher Anreiz welchen Wert annimmt, hängt von der Situation ab, aber auch von Persönlichkeitsdispositionen.

Einführung bildet einen besonderen Status in diesem Modell

8.0.10 Erwartungs-mal-Wert-Modell

Je größer das Gewicht der positiven Folgen, umso eher wird man helfen. Einfühlende Emotionen sind hier nicht eigenständig