

# 1 Einführung

## 1.1 Fragestellungen der Motivationspsychologie

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

So gesehen wäre Motivationspsychologie im Prinzip ja eine recht einfache Sache: Suche und finde die Gründe, um derentwillen jemand handelt. Abgesehen davon, dass dies lediglich eine (wichtige) Teilaufgabe der Motivationspsychologie wäre, werden die Dinge bei genauer Betrachtung doch schnell schwieriger und komplexer. Eine nur scheinbare Schwierigkeit ist die, dass wir mitunter vergeblich nach angestrebten Zielzuständen unseres Verhaltens suchen würden. So etwas ist

häufig bei reflexhaftem Verhalten oder bei Routinehandlungen der Fall. Hier vollziehen sich Aktivitäten quasi automatisch, ohne dass wir die Anziehungskraft eines bestimmten Zielzustandes spüren und ohne das Erlebnis, etwas Bestimmtes zu wollen. Solche Verhaltensweisen sind üblicherweise *nicht* Gegenstand motivationspsychologischer Betrachtung, wenngleich in ihrer zurückliegenden Entstehungsgeschichte motivationale Prozesse durchaus wichtig gewesen sein können.

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

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

Noch komplexer werden die Dinge, wenn wir zur Erklärung von Verhaltens*unterschieden* kommen. Solche Unterschiede sind es ja, die

in besonderer Weise zu motivationsbezogenen Überlegungen anregen. Wie kommt es beispielsweise, dass Sie immer noch aufmerksam lesen, während jemand anderes bereits unruhig oder gelangweilt im Buch vor- und zurückblättert, ein Zweiter es schon weggelegt hat, während ein Dritter beschließt, es aus der Bibliothek mit nach Hause zu nehmen, um es dort gründlich durcharbeiten zu können? Am Buch selbst können diese Unterschiede ja kaum liegen. Es muss etwas mit der jeweiligen Person zu tun haben und ihrem momentanen Zustand (aktuelle Ziele, Wünsche, Bedürfnisse, Handlungsmöglichkeiten etc.). Wie gut sich der momentane Zustand seinerseits auf überdauernde Persönlichkeitsmerkmale und/oder auf die jeweilige Lebenssituation des Einzelnen zurückführen lässt und wie weit beides zusammenhängt, das ist eine der zentralen Fragen der Motivationspsychologie.

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

Motivationspsychologie befasst sich damit, Richtung, Dauer und Intensität von Verhalten zu erklären. Dabei ist der motivationspsychologische Zugriff dadurch charakterisiert, dass angestrebte Zielzustände und das, was sie attraktiv macht, die erklärenden Größen sind. Insbesondere Verhaltensunterschiede zwischen verschiede-

nen Personen sowie Kontinuität und Wechsel im zeitlichen Längsschnitt sind typische Anlässe, um aus motivationspsychologischer Perspektive nach Verhaltensklärungen zu suchen (vgl. Vollmeyer 2005).

### 1.2 Was ist Motivation?

Bislang wurde etwas zur Motivationspsychologie gesagt, aber noch wenig dazu, was unter Motivation selbst zu verstehen ist. Alltags-sprachlich bezieht sich der Motivationsbegriff auf eine Größe, die in ihrer Stärke variieren kann: Tennisspieler X ist »hoch motiviert«, die Spitze der Weltrangliste zu erreichen; Schüler Y ist »wenig motiviert«, die Hausaufgaben zu erledigen. Obwohl in dieser Weise als Einheit behandelt, kann dieser Motivationsbegriff qualitativ verschiedene Verhaltens- und Erlebnismerkmale betreffen. »Hoch motiviert zu etwas« kann bedeuten, dass jemand alle Kräfte mobilisiert, um etwas Bestimmtes zu erreichen, sich durch nichts davon abbringen lässt, nur noch das eine Ziel vor Augen hat und darauf fixiert ist und nicht eher ruht, bis er es erreicht hat. Es geht also darum, dass jemand (1) ein Ziel hat, dass er (2) sich anstrengt und dass er (3) ablenkungsfrei bis zur Zielerreichung bei der Sache bleibt (Ausdauer). Im Selbsterleben können Zustände des Angezogenenseins, ja Gefesseltenseins, des Verlangens, Wollens und Drängens, der Spannung, Aktivierung und Ruhelosigkeit gemeint sein. DeCharms hat dieses Begriffsverständnis recht prägnant damit umschrieben, dass Motivation »so etwas wie eine milde Form der Besessenheit« sei (DeCharms 1979, S. 55). Als zugehörigen Situationsprototypen kann man sich eine Person vorstellen, die höchste Begehrlichkeiten unmittelbar vor Augen und in greifbarer Nähe hat, gleichwohl noch etwas tun muss, um zugreifen zu können. Bemerkenswerterweise scheint es uns im Alltag nicht zu stören, dass

wir »Motivation« bei anderen Personen als Gegenstand nie unmittelbar wahrnehmen können, sondern immer nur über Anzeichen erschließen. Motivation ist hier eine gedankliche Konstruktion, eine Hilfsgröße (Fachterminus: *hypothetisches Konstrukt*), die uns bestimmte Verhaltensbesonderheiten erklären soll (Heckhausen & Heckhausen 2018; Heider 1958; Thomae 1965a). Aber wie kommt es dann, dass uns Motivation nicht folgerichtig als kognitives Kunstprodukt, sondern durchaus als reale Gegebenheit erscheint?

Wir vermuten, das liegt daran, dass uns die *Binnenzustände* des zielgebundenen Strebens, Wollens, Wünschens, Hoffens etc. einschließlich ihrer Verhaltensauswirkungen (Anstrengung und Ausdauer) aus dem Selbsterleben wohl vertraut sind. Wenn man einen motivierten Zustand und seine typischen Verhaltensauswirkungen quasi von innen kennt, hat man kaum Zweifel, etwas Ähnliches »hinter« dem Verhalten anderer Personen zu vermuten, wenn bestimmte Anzeichen darauf verweisen. Dies erscheint uns auf Dauer um so weniger fragwürdig, je öfter wir damit zu richtigen Vorhersagen oder sinnmachenden Interpretationen fremden Verhaltens gekommen sind.

Allerdings gibt es hier eine wichtige Einschränkung: *Die* Motivation ist uns auch aus dem Selbsterleben nicht gegeben, sondern immer nur bestimmte Motivationsphänomene in bestimmten Kontexten. Wie schon gesagt, kennen wir Zustände, die wir mit Streben, Wollen, Bemühen, Wünschen, Hoffen etc. bezeichnen. Aber sind das wirklich identische Phänomene von gleicher Struktur und Qualität? Wohl kaum. Gemeinsam ist ihnen aber die Komponente einer *aktivierenden Ausrichtung des momentanen Lebensvollzugs auf einen positiv bewerteten Zielzustand*.

Man kann diese gemeinsame Komponente als Rechtfertigung dafür nehmen, auch in der wissenschaftlichen Psychologie die verschiedenen Phänomene unter einen Begriff, nämlich Motivation, zu fassen. Wichtig ist allerdings dabei, im Auge zu behalten, dass man es tatsächlich nur mit einer Sammelkategorie zu tun hat, in der viele verschiedene Teilprozesse und Phänomene zusammengefasst sind. Weiterhin ist zu bedenken, dass es neben der aufsuchenden Motivation ja auch eine meidende gibt: Man schreckt vor etwas zurück, man flieht etc. Hier besteht der »positive« Zielzustand darin, etwas

Aversives abgewendet zu haben. Auf diesen komplizierteren Fall gehen wir später näher ein.

Der Begriff Motivation spiegelt *nicht* eine homogene Einheit wider, von der man mal mehr oder weniger hat. Es gibt also nicht so etwas wie einen einheitlichen »Motivationsmuskel«, für den sich im Organismus ein spezieller Zellverband finden ließe. Der Motivationsbegriff ist vielmehr eine Abstraktionsleistung, mit der von vielen verschiedenen Prozessen des Lebensvollzuges jeweils diejenigen Komponenten oder Teilaspekte herausgegriffen und behandelt werden, die mit der ausdauernden Zielausrichtung unseres Verhaltens zu tun haben (Heckhausen & Heckhausen 2018; Thomae 1965a). Aufgabe der wissenschaftlichen Motivationspsychologie ist es, diese verschiedenen Komponenten und Teilprozesse in ihrem Zusammenspiel zu beschreiben und zu erfassen, ihre Abhängigkeiten und Beeinflussbarkeiten zu bestimmen und ihre Auswirkungen im Erleben und nachfolgendem Verhalten näher aufzuklären.

Bezogen auf das Einführungsbeispiel müssten wir also diejenigen Prozesse und Größen ausfindig machen und spezifizieren, die dafür sorgen, dass Sie trotz des momentan eher langweiligen Allgemeinheitsgrades der Darstellung immer noch lesen. Weiterhin sollten wir herausfinden, wovon diese Prozesse ihrerseits abhängig sind und was man machen könnte, um sie zu beeinflussen. Also was genau müsste man tun, um etwa eine Person, die lediglich zur Abwehr von Langeweile in diesem Buch liest, in den Zustand zu bringen, dass sie von Motivationspsychologie begierig mehr wissen will? (Mit langatmigen Definitionsdarlegungen gelingt das sicher nicht.) Schließlich sollten wir auch noch sagen können, wie sich verschiedene Motivationszustände und die sie ausmachenden Teilprozesse z. B. auf die Art des Lesens, die Verarbeitung des Inhalts und nachfolgende Gedächtnisleistungen auswirken. Um keine unrealistischen Erwartungen zu wecken: Diese Leistungen kann die heutige Motivationspsychologie noch nicht zur vollen Zufriedenheit erbringen, gleichwohl sind Teilbereiche hierzu recht gut erforscht (s. u.).

Zusammenfassend lässt sich zum Motivationsbegriff also sagen, dass er sich *nicht* auf eine fest umrissene und naturalistisch gegebene Erlebens- oder Verhaltenseinheit bezieht, sondern in gewisser Weise eine Abstraktion ist.

Genauer bezeichnen wir mit *Motivation* die aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzuges auf einen positiv bewerteten Zielzustand bzw. auf das Vermeiden eines negativ bewerteten Zustandes.

An dieser Ausrichtung sind unterschiedlichste Prozesse im Verhalten und Erleben beteiligt, die in ihrem Zusammenwirken und ihrer Beeinflussbarkeit wissenschaftlich näher aufgeklärt werden sollen.

### 1.3 Zwei Analyseperspektiven: Druck und Zug

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

Im ersten Fall werden Triebe oder Instinkte für die Ausführung von Aktivitäten verantwortlich gemacht. Man stellt sich vor, dass solche innerorganismischen Größen in einer Art Eigenleben über die Zeit Spannungen oder Energien aufbauen, die nach befriedigender Entladung verlangen. Dabei muss erklärt werden, warum es in der Regel nicht zu diffusen Aktivitätsäußerungen kommt, sondern der Organismus zu ganz bestimmten Aktionen gedrängt wird. Anders formuliert: Woher ›weiß‹ der drängende Trieb, was ihn befriedigt? Hierzu kann man entweder eine angeborene Koppelung von Trieb und Befriedigungshandlungen annehmen (z. B. Hunger drängt zur Nahrungsaufnahme) oder eine Koppelung aufgrund zurückliegender Lernprozesse.

In letzterem Fall hat der Organismus wiederholt erfahren, dass bestimmte Triebreize durch bestimmte Aktivitäten in befriedigender Weise reduziert werden. Das Denkmodell eines getriebenen/gedrängten Verhaltens findet sich in höchst unterschiedlichen Konzepten – so in dem psychoanalytischen Ansatz von Freud (1905, 1915), dem ethologischen Ansatz von Lorenz (1942, 1963) oder in bestimmten behavioristischen Ansätzen (z. B. Hull 1943, 1952). In Kapitel 2 werden diese Konzepte teilweise genauer dargestellt.

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

Ohne Frage lässt sich die momentane Stärke solcher Bedürfnisse weitgehend aus zurückliegenden Ereignissen erklären. So ist *Durst* abhängig davon, wann, wie viel und was man zuletzt getrunken hat, welche Speisen man zu sich genommen hat (Salzgehalt), von Klimafaktoren (Temperatur, Luftfeuchtigkeit), von körperlichen Anstrengungen (Transpiration) und anderen Dingen mehr. Bekannt sind auch die wesentlichen innerorganismischen Besonderheiten und die zugehörigen Rezeptoren, die Durstsignale aussenden (s. Schmalt & Langens 2009). Wir haben es hier also in fast perfekter Weise mit einem innerorganismisch verankerten Motivationssystem zu tun, bei dem aufgrund zurückliegender Geschehnisse aktuelle Mangelzustände entstehen, die hier und jetzt zu Trinkaktivitäten drängen.

Aber selbst dieses körpernahe und höchst überlebenswichtige Motivationssystem ist nur ein *fast* perfektes Beispiel für die Vorstellung rein innerorganismisch gedrängter Aktivitäten. Es lässt sich nämlich leicht zeigen, dass auch hier Anreize aus der Umwelt, also von außen herangetragene Größen, mit wirksam sind. So kann an einem heißen



Sommertag der Anblick eines kühlen Getränkes den Drang zur Trinkaktivität deutlich stärker werden lassen, als es ohne diesen Anblick gewesen wäre.

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

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

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

wartet, dass die nächsten Seiten Dinge klären oder Informationen liefern, die sie bei der anstehenden Prüfung braucht. Bestimmte Abschnitte wird sie dann überschlagen, wenn sie vermutet, dass der Prüfer dazu kaum fragen wird. Natürlich beschränkt sich die aktivierende Zielausrichtung bei ihr nicht nur auf das Lesen, sondern auch auf andere Dinge, wie das Anfertigen von Notizen und Skripten, das Wiederholen von Gelesenem, auf Diskussionen mit anderen Studierenden, auf das probeweise Beantworten vermuteter Prüferfragen und vieles mehr.

All diese verschiedenen Aktivitäten sind auf einen Zielzustand gerichtet (Fachausdruck: *Äquifinalität des Verhaltens*, Brunswik 1952) und werden über ihn sehr viel besser verständlich, als würde man versuchen, für jede einzelne Aktivität spezifische innerorganismische Antriebsstrukturen zu rekonstruieren, die aufgrund einer bestimmten Verkoppelungsmechanik dafür sorgen, dass unsere Kandidatin gerade dieses Kapitel noch liest, das nächste überschlägt, mit anderen über das Gelesene diskutiert, bei Unklarheiten ein anderes Buch zu Rate zieht und anderes mehr. Ohne die Motivationsrekonstruktion über einen angestrebten Zielzustand wäre auch schwer erklärlich, warum all diese Aktivitäten plötzlich enden, wenn die Prüfung bestanden ist, und warum das Lesen vielleicht ganz anders verlaufen wäre, wenn unsere Studentin nur aus einem eher unspezifischen Interesse an Motivationspsychologie mit diesem Einführungstext begonnen hätte.

Die *Frage nach dem Wozu*, also die Suche nach angestrebten Zielzuständen, ist die typische Analyseperspektive der Motivationspsychologie, wenn sie komplexer organisierte Handlungsstrukturen erklären will.

Damit wird keineswegs negiert, dass sich Teile unseres Verhaltens durchaus nach der Vorstellung des Antreibens verstehen lassen. Dies gilt besonders für physiologisch basierte Aktivitäten mit lebenserhaltendem Funktionscharakter oder für vitale Antriebserlebnisse. Es wird nur der Tatsache Rechnung getragen, dass sich bei komplexeren und höher organisierten Handlungsweisen die aktivierende Zielausrichtung von Verhalten besser aus der Perspektive anziehender Zukunftsergebnisse erklären lässt.

Natürlich kommt man auch bei einer solchen Erklärungsperspektive nicht ohne Annahmen zu *Besonderheiten der Person* aus. Vordringlich