

Fragen und Antworten zur Wiederholung

Kapitel 9 – Implizite und explizite Motive

1. Welche Befunde sprechen für die Annahme, dass implizite und explizite Motive zwei unterschiedliche Motivationssysteme repräsentieren?

Antwort:

McClelland, Koestner und Weinberger (1989) führen vier Gruppen von Befunden an:

1. Messungen beider Arten von Motiven sind statistisch nahezu unabhängig voneinander. Direkte (Fragebögen) und indirekte (TAT) Messverfahren für nominell gleich lautende Motive teilen höchstens 2 % gemeinsame Varianz.

2. Die beiden Arten von Motiven sagen unterschiedliche Verhaltensmerkmale vorher:

Implizite Motive: spontanes, selbst initiiertes und langfristiges Verhalten (z. B. die Erhöhung der Anstrengung bei schwierigen Aufgaben; die Häufigkeit, mit der eine Person in ihrem Alltag mit anderen Personen Kontakt aufnimmt).

Explizite Motive: Bewusst reflektiertes, willentlich kontrollierbares, an Selbstkonzepten orientiertes Verhalten (z. B. überlegte Entscheidungen und Bewertungen).

3. Beide Arten von Motiven reagieren auf unterschiedliche Anreize:

Implizite Motive: Tätigkeits- und aufgaben immanente Anreize (z. B. Schwierigkeit und Neuheit beim Leistungsmotiv).

Explizite Motive: sozial vermittelte Folgeanreize (z. B. soziale Anerkennung und Wertschätzung für eine Leistung).

4. Implizite Motive entwickeln sich aus frühen affektiven Lernerfahrungen (z. B. zunehmende Meisterung einer Aufgabe; ungestörte Erfahrungen der sozialen Wirksamkeit), während explizite Motive erst später und dann zumeist in enger Verbindung mit der Ausbildung von sprachlich repräsentierten Selbstkonzepten entwickelt werden.

2. Skizzieren Sie einen Versuchsplan, mit dem Sie die Ergebnisse der Metaanalyse Spanglers (1992) überprüfen könnten. Welche Faktoren müssen variiert werden?

Antwort:

Es müssen drei Faktoren berücksichtigt werden:

1. die Methode zur Messung des Leistungsmotivs (indirekt/TAT vs. direkt/Fragebögen),

2. die Art des Verhaltenskriteriums (spontanes vs. willentlich kontrolliertes Verhalten),
3. die Art der Leistungsanreize (aufgabenimmanente Anreize vs. sozial-evaluative Anreize).

3. Erläutern Sie den Begriff des „affektiven“ Bedürfnisses anhand des impliziten Leistungsmotivs (speziell für die Annäherungskomponente „Hoffnung auf Erfolg“).

Antwort:

Die Anregung des impliziten Leistungsmotivs bzw. eines starken Erfolgsbedürfnisses ist mit Erwartungsempfindungen verknüpft (Hoffnung auf Erfolg). Diese nehmen ergebnisabhängige Emotionen (Stolz über die Meisterung einer herausfordernden Aufgabe) vorweg und fungieren als Antriebsfeder für die Ausführung instrumentellen Verhaltens. Das Leistungsmotiv ist auf Affektwechsel spezialisiert. Es wird durch eine unbefriedigende Situation angeregt (Schwierigkeiten, eine Aufgabe zu meistern), die in eine emotional befriedigendere Situation überführt werden soll (Meisterung der schwierigen Aufgabe). Dazu dienen Anstrengung und Ausdauer, die im Falle des Erfolgs durch Zufriedenheit und Stolz belohnt werden.

4. French und Lesser (1964) fanden, dass der Ausdruck des Leistungsmotivs durch persönliche Rollenbilder in bestimmte Bahnen kanalisiert wird. Wie könnte eine entsprechende Wechselwirkung zwischen dem Machtmotiv und einer sozialen Wertorientierung aussehen?

Antwort:

Neben dem Machtmotiv könnte z. B. soziales Verantwortungsbewusstsein als Werthaltung erfasst werden (vgl. dazu Winter & Barenbaum, 1985). In Kombination mit hohem Verantwortungsbewusstsein müsste das Machtmotiv mit prosozialem und generativem Verhalten verbunden sein (z. B. Mitarbeit in Menschenrechtsorganisationen; Bereitschaft zur Übernahme von Führungsaufgaben in Gruppen; Einsatz für Schwächere; Wahl eines pädagogischen Berufs). Bei geringem Verantwortungsbewusstsein müsste das Machtmotiv in egozentrischen und sozial auffälligen Verhaltensweisen zum Ausdruck kommen (kriminelle Delikte; physische Auseinandersetzungen; impulsives, rücksichtsloses Handeln gegenüber anderen; risikoreiches Verhalten im Straßenverkehr; Promiskuität und sexuelles Besitzstreben).

5. Nennen Sie drei Beispiele für Untersuchungen, die zeigen konnten, dass hohe Kongruenz zwischen impliziten und expliziten Motiven nur dann wirklich adaptiv ist, wenn sich die Kongruenz auf einem hohen Niveau der Bedürfnisstärke einstellt.

Antwort:

Brunstein und Maier (2005) fanden, dass in ich-involvierenden Kontexten nur Personen, die sowohl implizit als auch explizit über ein starkes Leistungsbedürfnis verfügen, ihre Anstrengung steigern, sobald die Gefahr besteht, dass sich die eigene Leistung im Vergleich zu den Leistungen anderer verschlechtern könnte. Lang, Zettler, Ewen und Hülshager (2012) berichteten, dass die Leistungen von Berufstätigen durch deren Vorgesetzte am höchsten eingestuft wurden, wenn die Beschäftigten implizit wie explizit über ein hohes Leistungsmotiv verfügten. Hagemeyer, Neberich, Asendorpf und Neyer (2013) konnten zeigen, dass die Zufriedenheit in Paarbeziehungen dann am höchsten ist, wenn das Bedürfnis nach partnerbezogener Nähe sowohl implizit als auch explizit stark ausgeprägt ist.

6. Begründen Sie, warum motivationale Kongruenz auf einem niedrigen Niveau der Bedürfnisstärke weniger vorteilhaft ist.

Antwort:

Sind in einer bestimmten Verhaltensdomäne (z. B. Leistung oder Intimität) implizite wie explizite Motive schwach ausgeprägt, so werden alle Anreize, die in der betreffenden Domäne existieren, von ihrer Valenz her weitgehend neutralisiert (Valenz = Anreiz × Motiv). Zumindest spontan werden keine starken Handlungsimpulse generiert. Zudem fehlt es an belohnenden Erfahrungen, welche die betreffende Domäne reizvoll und anziehend machen.

7. Welche Persönlichkeitsmerkmale beeinflussen das Ausmaß, in dem sich Personen an Ziele binden, die zu ihren impliziten Motiven thematisch passen?

Antwort:

Die Fähigkeit, negative Affekte „herabzuregulieren“, um so Zugriff auf affektiv getönte Netzwerke zu erhalten, in denen die eigenen impliziten Präferenzen abgespeichert sind. Nach Kuhl (2001) ist diese Fähigkeit bei handlungsorientierten Personen stärker ausgeprägt als bei lageorientierten Personen (Kap. 13). Hohe Selbstbestimmtheit (nach Deci & Ryan, 2002) begünstigt die Wahl von Zielen, die mit eigenen Bedürfnissen kongruent sind, und schützt davor, Ziele ungeprüft zu übernehmen, die eher die Interessen anderer Personen als die eigenen Bedürfnisse widerspiegeln. Referenzielle Aktivität (nach Bucci, 1984), hier verstanden als die Fähigkeit, verbale Informationen in nonverbale und

umgekehrt zu übersetzen. Sensus Epstein (1994) wird hierdurch ein Austausch zwischen dem experienciellen Format, in dem implizite Präferenzen verarbeitet werden, und dem rational-sprachlichen Format, in dem explizite Motive abgespeichert sind, gewährleistet (s. Schultheiss et al., 2011).

8. Schultheiss und Brunstein (1999) berichteten, dass Zielimaginationen zu einer höheren Stimmigkeit zwischen ausgewählten Zielen und impliziten Motiven führen. Welche anderen Verfahren können dazu beitragen, explizite Ziele auf implizite Handlungsmotive abzustimmen? Nennen Sie drei empirische erprobte Beispiele und begründen Sie deren Wirkung.

Antwort:

Drei Beispiele sind:

1. Direktes Training der motivationalen Kongruenz. Zuerst werden Motiv-Ziel Diskrepanzen diagnostisch ermittelt und an die Person zurückgemeldet. Danach lernt die Person, wie sie ihre aktuellen Ziele in bessere Übereinstimmung mit ihren impliziten Motiven bringen kann (indem sie z. B. einem Ziel motiv-kongruente Anreize hinzufügt) (s. Roch et al., 2017).
2. Affektive Vorverarbeitung der erwogenen Ziele. Bevor sich eine Person für (oder gegen) ein Ziel entscheidet, überprüft sie „probeweise“ in der Fantasie, welche motivspezifischen gefühlsmäßigen Reaktionen die Zielverfolgung bei ihr auslösen würden (s. Job & Brandstätter, 2009).
3. Achtsamkeitsbasierte Entspannungsverfahren, bei denen die Aufmerksamkeit auf körpernahe Wahrnehmungen und affektive Empfindungen ausgerichtet wird. Dadurch wird impliziten Handlungspräferenzen ein Weg geöffnet, auf dem sie die Bindung an ein Ziel beeinflussen können (s. Strick & Papies, 2017)