

I LERNEN

1 Lernen und Performanz

- Lernen ist ein erfahrungsbasierter Prozess, der in einer relativ überdauernden Veränderung des Verhaltens oder des Verhaltenspotenzials resultiert.
- Der Lernprozess selbst kann nicht beobachtet werden, nur das veränderte Verhalten.
- Nicht alles, was gelernt wird, zeigt sich auch im Verhalten. Daher ist die Unterscheidung zwischen Lernen und Performanz wichtig.

2 Assoziatives Lernen

- Bei der klassischen Konditionierung wird ein neutraler Stimulus mit einem unkonditionierten Stimulus assoziiert (Konditionierung 1. Ordnung).
- Mit Konditionierung 2. Ordnung bezeichnet man die Kopplung zwischen einem neutralen Reiz und einem konditionierten Stimulus.
- Evaluative Konditionierung meint die Assoziierung eines neutralen Stimulus mit einem affektiven Stimulus.
- Generalisierung bei der klassischen Konditionierung meint Reizgeneralisierung.
- Diskriminierung bei der klassischen Konditionierung meint Reizdiskriminierung.
- Inhibition bei der klassischen Konditionierung meint, dass der konditionierte Stimulus das Nichteintreten des unkonditionierten Stimulus vorhersagt.
- Das Gesetz der Erfahrung beschreibt, dass das Ergebnis eines vorangehenden Verhaltens das nachfolgende Verhalten beeinflusst.
- Operante Konditionierung ist Lernen von Verhaltenskonsequenzen.
- Verstärker sind alle Reize, die die Auftretenswahrscheinlichkeit von Verhalten beeinflussen können.
- Primäre Verstärker sind unkonditionierte Verstärker wie Nahrung und Schmerzen.
- Sekundäre Verstärker sind konditionierte Verstärker.
- Bei der operanten Konditionierung handelt es sich um Verhalten-Wirkungs-Assoziationen.

- Generalisierung bei der operanten Konditionierung meint situationsübergreifendes Verhalten.
- Diskriminierung bei der operanten Konditionierung meint situationsspezifisches Verhalten.
- Bei der Konfrontationstherapie werden Betroffene mit dem angstausslösenden Reiz direkt konfrontiert, um neue Lernerfahrungen zu ermöglichen.
- Latentes Lernen meint Lernen, das nicht direkt im Verhalten sichtbar wird.
- Erlernte Hilflosigkeit ist das Ergebnis von Lernerfahrungen, bei denen der Organismus erlebte, keine Kontrolle und Einflussnahme zu haben.
- Um zu handeln, müssen wir lernen, welche Handlung mit welchem Ergebnis verknüpft ist und welches Ergebnis welche Handlungen verlangt (Handlungs-Ergebnis-Assoziationen).
- Inhibition bei der operanten Konditionierung meint die Vermeidung bestehender Reaktionen.
- Das Premack-Prinzip besagt, dass jedes Verhalten ein anderes Verhalten verstärken kann.
- Kontiguität meint die räumlich-zeitliche Nähe zwischen zwei Reizen (klassische Konditionierung) bzw. Reiz und Konsequenz (operante Konditionierung).
- Kontingenz bedeutet, dass das Vorkommen des einen Reizes immer mit dem Vorkommen des anderen Reizes bzw. der Reaktion verbunden ist.
- Kontingenz ist für Lernen wichtiger als Kontiguität.
- Gelernt wird nur, wenn Überraschendes passiert.
- Blockierung meint, dass eine bestehende Assoziation das Lernen einer neuen Assoziation verhindert.
- Welche Assoziation gebildet wird, hängt vom relativen Vorhersagebeitrag des Stimulus ab.
- Das Rescorla-Wagner-Modell ist eine mathematische Formulierung von Assoziationslernen in Abhängigkeit vom Ausmaß der Überraschung.
- Bestrafung ist ein wirksames Mittel zur Verhaltensunterdrückung, aber nicht zur Verhaltenslöschung.
- Verlernen ist Lernen von Neuem.

- Forward chaining (Shaping) ist eine vorwärtsgerichtete Verkettung einzelner Verhaltensschritte: Startverhalten + Teilverhalten 1 + Teilverhalten 2 + Teilverhalten 3 + ... = Gesamtverhalten.
- Backward chaining ist eine rückwärtsgerichtete Verkettung einzelner Verhaltensschritte: Endverhalten + Teilverhalten n + Teilverhalten n-1 + Teilverhalten n-2 + ... + Startverhalten.
- Fertigkeiten sind erlernte Fähigkeiten mit dem Ziel einer effizienten Aufgabenbearbeitung.
- Häufig wird beim Fertigkeitserwerb zwischen einer kognitiven, einer assoziativen und einer autonomen Phase unterschieden.
- Nach der Closed-Loop-Theorie erfolgt der Fertigkeitserwerb über einen Abgleich zwischen Ist- und Soll-Zustand.
- Die Schematheorie nimmt die Bildung von abstrakten Verhaltensprogrammen beim Fertigkeitserwerb an.
- Passives Vermeidungslernen meint das Unterlassen von Verhalten, um negative Konsequenzen zu vermeiden.
- Aktives Vermeidungslernen meint die Ausführung eines bestimmten Verhaltens, um negative Konsequenzen zu vermeiden.
- Vermeidungsverhalten in angstbezogenen Situationen kann nach dem Zwei-Faktoren-Modell der Angst zur Aufrechterhaltung der Angst beitragen.

3 Modelllernen

- Modelllernen, soziales Lernen, Beobachtungslernen oder Imitationslernen werden synonym verwendet.
- Mit automatischer Imitation meint man die unwillkürliche Nachahmung des Verhaltens eines Modells. Man bezeichnet das auch als Chamäleon-Effekt.
- Das Nachahmen ist für das gegenseitige Verständnis und das Entwickeln von Empathie wichtig.
- Beobachten und Handeln sind eng miteinander verzahnt und können im Gehirn ganz ähnliche Aktivationsmuster auslösen.
- In Studien konnte gezeigt werden, dass auch komplexe Verhaltensweisen durch Beobachtung gelernt werden können.

- Die sozial-kognitive Lerntheorie unterscheidet zwischen Akquisition und Performanz.
- Für die Akquisition sind Aufmerksamkeits- und Gedächtnisprozesse wichtig, für die Performanz spielen Motivation und motorische Reproduktionsfähigkeit eine Rolle.
- Selbstwirksamkeit ist eine Kompetenzerwartung und bezeichnet die allgemeine Überzeugung, eine Situation durch bestimmte Handlungen bewältigen zu können.
- Nach der Skript-Theorie lernen wir Verhaltensskripte (Drehbücher) für bestimmte Situationen durch Beobachtung, die dann abgerufen werden, wenn die aktuelle Situation der Lernsituation ähnelt.

4 Implizites Lernen

- Implizites Lernen ist „Lernen, ohne es zu merken“.
- Implizites Lernen lässt sich nur an veränderten Verhaltensweisen ablesen.
- Implizites Lernen ist unbewusst und geschieht beiläufig.
- Implizites Lernen ist vor allem in den ersten Lebensjahren die einzige Form des Lernens.
- Implizites Lernen ist besonders effizient bei komplexen Reizmustern
- Explizites Lernen ist absichtsvolles und bewusstes Lernen.
- Wir lernen, ohne es zu merken, durch Kovariationen Merkmale.
- Viele Stereotype sind durch versteckte Kovariationen erlernt.
- Auch Reihenfolgen von Ereignissen lernen wir implizit.
- Implizit bezieht sich auf den Lernvorgang und den Abrufvorgang.

II MOTIVATION

5 Determinanten des Verhaltens

- Menschliches Verhalten strebt allgemein danach, positive Zustände zu erreichen und negative Zustände zu vermeiden.
- Das appetitive Motivationssystem reguliert Verhalten zur Erreichung positiver Zustände.
- Das aversive Motivationssystem reguliert Verhalten zur Vermeidung negativer Zustände.
- Als Verhalten definieren wir Geschehnisse, die von außen beobachtbar sind und die sich von anderen Geschehnissen unterscheiden lassen.
- Erleben ist ein bewusstseinsmäßiges Geschehen, das subjektiv wahrgenommen wird und von außen nicht beobachtbar ist.
- Implizite Motive sind dispositional verankerte, emotional eingefärbte Präferenzen, situationsübergreifend auf bestimmte Reize in bestimmter Art und Weise zu reagieren.
- Explizite Motive sind sprachlich ausdrückbare Ziele und Werte einer Person.
- Die Selbstbestimmungstheorie unterscheidet fünf Motivationslagen: externale Regulation, introjierte Regulation, identifizierte Regulation, integrierte Regulation und intrinsische Regulation.
- Implizite und explizite Motive können kongruent oder inkongruent sein.
- Die Bedürfnishierarchie von Maslow unterscheidet fünf aufeinander aufbauende Grundbedürfnisse.
- Grawe nennt vier psychologische Grundbedürfnisse, nämlich das Bedürfnis nach Orientierung und Kontrolle, das Bedürfnis nach Lustgewinn bzw. Unlustvermeidung, das Bedürfnis nach Bindung und das Bedürfnis nach Selbstwerterhöhung.
- Die moderne Motivationspsychologie unterscheidet drei implizite Motivklassen (*big three*), nämlich Leistung, Macht und ein soziales Motiv.
- Das Leistungsmotiv beschreibt generell das Bedürfnis, seine Leistung an eindeutigen und nachvollziehbaren Standards zu messen und zu verbessern.

- Das Machtmotiv beschreibt das Streben, auf andere Einfluss auszuüben und sie in gewünschter Art und Weise zu beeinflussen.
- Beim Machtmotiv kann zwischen einem personalen und einem sozialen Motiv unterschieden werden.
- Das soziale Motiv beschreibt unsere sozialen Bedürfnisse, die darin bestehen, Kontakt mit anderen zu suchen bzw. zu vertiefen.
- Beim sozialen Motiv wird zwischen dem Anschlussmotiv und dem Intimitätsmotiv unterschieden.
- Das *Leadership Motive Syndrom* beschreibt die Merkmalskombination aus hohem Macht- und Leistungsmotiv und geringem sozialen Motiv.
- Für implizite und explizite Motive gibt es eigene Methoden zur Messung.
- Mit Handeln meint man intentionales (absichtsvolles) Verhalten.
- Ziele sind die Gründe unseres Handelns.
- Triebe und biologische Notwendigkeiten können Ursachen für Verhalten sein.
- Mit Anreiz charakterisieren wir, wie stark Reize, Situationen oder Zustände uns anziehen oder abstoßen.
- Motive sind dispositionale Vorlieben und Präferenzen, bestimmte Reize als Anreiz zu empfinden.
- Motivation ist ein Zustand, in dem wir uns, durch Anreize ausgelöst, in eine bestimmte Richtung hin verhalten, mit einer bestimmten Intensität und für eine bestimmte Dauer.

6 Triebtheorien der Motivation

- Triebgesteuertes Verhalten wird durch Deprivation in Gang gesetzt.
- Triebe entsprechen körperlichen Bedürfnissen.
- Als Lebenstrieb beschreibt Freud jene körperlichen Bedürfnisse, die mit unserem Selbsterhalt zu tun haben.
- Der Todestrieb steht für unser (selbst-)zerstörerisches Verhalten.
- Mit Libido wird die uns energetisierende Kraft bezeichnet.
- Triebe können nicht immer direkt befriedigt werden, tauchen aber in sublimierter Form auf.

- Die Persönlichkeit einer Person setzt sich nach Freud aus den drei Instanzen Es, Ich und Über-Ich zusammen.
- Das Es repräsentiert das ungefiltert Triebhafte in uns, das Über-Ich steht für die verinnerlichten Normen, dem Ich kommt die Vermittleraufgabe zwischen Es und Über-Ich zu.
- Konflikte zwischen den drei Instanzen der Persönlichkeit können Abwehrmechanismen in Gang setzen.
- Nach dem Yerkes-Dodson Gesetz ergibt sich die beste Leistung bei mittelschweren Aufgaben und mittlerem Erregungsniveau.
- Nach Hull lässt sich Verhalten als Funktion von Antrieb und Gewohnheit verstehen.
- Gewohnheiten entstehen durch Verstärkungen in der Vergangenheit.
- Triebe energetisieren uns triebunspezifisch.
- Der Antrieb entsteht zunächst aus ungestillten Primärbedürfnissen (Hunger, Durst, Sexualität).
- Sekundäre Triebe sind Reize, die durch Konditionierungsprozesse mit den primären Trieben assoziiert wurden.
- Triebreize beschreiben bedürfnisspezifische Empfindungen.
- Mit Anreiz bezeichnet Hull das Ausmaß der Verstärkung, das mit äußeren Reizen einhergeht.
- Hulls erweitertes Modell beschreibt Verhalten als Funktion von Gewohnheit ($H = habit$), Antrieb ($d = drive$) und Anreiz ($I = incentive$): $V = H \times D \times I$.

7 Feldtheorie

- Menschliches Verhalten ist eine Funktion von Person und Umwelt.
- Das Personenmodell beschreibt die unterschiedlichen Bedürfnisse und Ziele einer Person.
- Es lassen sich zentrale (eher abstrakte) und periphere (eher konkrete) Bedürfnisse unterscheiden.

- Unbefriedigte Bedürfnisse erzeugen Spannungen, die durch bedürfnisspezifische Aktivitäten reduziert werden können.
- Es kann zu Ersatzhandlungen kommen, wenn ein Bedürfnis nicht direkt befriedigt werden kann.
- Nach der Theorie der symbolischen Selbstergänzung können wir Selbstdefizite auch symbolisch kompensieren, wenn wir keine direkten Einflussmöglichkeiten haben.
- Mit unterschiedlichen Bedürfnissen gehen unterschiedliche kognitive, emotionale und motivationale Funktionslagen einher.
- Der Zeigarnik-Effekt beschreibt das Phänomen, dass unerledigte Aufgaben im Gedächtnis salienter (verfügbarer) sind.
- Die Anziehungs- bzw. Abstoßungskraft (K) ist abhängig von der Valenz (V) der Objekte und deren Distanz (D); $K = V/D$.
- Die Valenz eines Objektes hängt von den aktuellen Bedürfnissen ab.
- Der Präferenzwechsel beschreibt das Phänomen, dass weniger wertige Objekte u. U. höherwertigen Objekten vorgezogen werden, wenn diese einfacher oder schneller zugänglich sind.
- Der Projekt-Komplettierungseffekt beschreibt den Befund, wonach die Bereitschaft zu noch mehr Investitionen zum Ende eines Projektes hin steigt.
- Verhaltenskonflikte sind dann gegeben, wenn zwei Alternativen mit entgegengesetzter Kraft auf die Person einwirken.
- Der Annäherungs-Annäherungs-Konflikt stellt die Wahl zwischen zwei angenehmen Alternativen dar.
- Der Vermeidungs-Vermeidungs-Konflikt bedeutet die Wahl zwischen zwei unangenehmen Alternativen.
- Der Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt liegt vor, wenn ein Objekt sowohl anziehende als auch abstoßende Eigenschaften besitzt.
- Der doppelte Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt beschreibt die Wahl zwischen zwei Objekten, die beide sowohl anziehende als auch abstoßende Eigenschaften besitzen.

- Kognitive Dissonanz ist ein unangenehmer Zustand, der entstehen kann, wenn eine Person widersprüchliche Überzeugungen, Gedanken oder Einstellungen hat, wie dies bei Verhaltenskonflikten passieren kann.
- Mit Gegenwartspräferenz wird das Phänomen beschrieben, zeitlich näherliegenden Ereignissen einen höheren Wert beizumessen als zukünftigen Ereignissen.
- Nach der Hypothese der valenzabhängigen Zeitdiskontierung verblassen negative Ereignisse mit zunehmender zeitlicher Distanz.
- Affektabhängige Zeitdiskontierung meint, dass mit zunehmender Ereignisdistanz kognitive Bewertungen dominieren, während bei nahen Ereignissen affektive Bewertungen im Vordergrund stehen.
- Das Umweltmodell beschreibt die Objekte und die davon ausgehenden anziehenden und abstoßenden Kräfte, die sich im Lebensraum der Person befinden.

8 Erwartungswerttheorien

- Erwartungswerttheorien beschreiben motiviertes Verhalten als Ergebnis der Bedeutsamkeit eines Ziels und der subjektiven Erwartung, dieses Ziel auch erreichen zu können.
- Das Risiko-Wahl-Modell beschreibt Motivation als Produkt von Motivstärke, Erwartung und Anreiz.
- In Leistungssituationen kann dabei zwischen dem Motiv Erfolg zu erzielen und dem Motiv Misserfolg zu vermeiden unterschieden werden.
- Erfolgsorientierung und Misserfolgsorientierung sind dispositionale Eigenschaften, können aber auch situativ variieren.
- Erfolgsorientierung und Misserfolgsorientierung haben Einfluss auf den Selbstwert.
- Der Erfolgsanreiz hängt unmittelbar mit der erwarteten Lösungswahrscheinlichkeit ab: je unwahrscheinlicher die Lösung, desto größer der Anreiz.
- Die Misserfolgsmotivation steigt mit zunehmender Lösungswahrscheinlichkeit.

- Die Gesamtmotivation setzt sich stets aus Erfolgs- und Misserfolgsmotivation zusammen.
- Misserfolgsmotivation ist immer negativ und wirkt hemmend.
- Erfolgsorientierte Personen bevorzugen mittelschwere Aufgaben.
- Misserfolgsorientierte Personen sollten leichte bzw. schwere Aufgaben präferieren.
- Erfolg und Misserfolg können auf unterschiedliche Ursachen attribuiert werden.
- Ein internaler Attributionsstil im Erfolgsfall ist selbstwertdienlich, ebenso wie eine externe Attribution im Fall des Misserfolgs.
- Empirische Evidenz gibt es insbesondere für die Vorhersagen hinsichtlich der erfolgsmotivierten Personen.
- Bei der Gesamtmotivation sind auch extrinsische Faktoren zu berücksichtigen.
- Generalisierte Erwartungen lassen sich nach internaler Kontrolle und externaler Kontrolle unterscheiden.
- Internale Kontrollüberzeugung meint die Überzeugung, durch eigenes Handeln die Situation verändern zu können.
- Externale Kontrollüberzeugung ist die Überzeugung, dass externe Faktoren den Ausgang der Situation bestimmen.
- Internale Kontrollüberzeugung und Selbstwirksamkeit sind vergleichbare Konzepte.
- Situationsergebnis-Erwartungen bezeichnen die Erwartung, dass eine Situation ohne eigenes Zutun zu einem gewünschten Ergebnis führen
- Handlungs-Ergebnis-Erwartungen bezeichnen die Erwartung, welche Handlung zu welchem Ergebnis führt.
- Selbstwirksamkeitsüberzeugungen sind Kompetenzerwartungen, also Überzeugungen, Handlungs-Ergebnisse selbst auch herbeiführen zu können.
- Ergebnis-Folge-Erwartungen bezeichnen die Erwartung, welche Konsequenzen das Situationsergebnis für persönlich relevante Ziele besitzt.

9 Handlungsregulatorische Ansätze

- Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen unterscheidet zur Beschreibung von intentionalem Handeln vier Phasen und differenziert dabei zwischen Zielsetzung und Zielrealisierung.
- In der prädeziSIONalen Phase werden unterschiedliche Ziele gegeneinander abgewogen, es kommt zur Intentionsbildung.
- In der präaktionalen Phase wird die Zielerreichung vorbereitet und geplant.
- In der aktionalen Phase wird zielbezogen gehandelt.
- In der postaktionalen Phase wird das Handlungsergebnis bewertet.
- Jede Phase geht mit einer spezifischen Bewusstseinslage einher.
- Unter Volition versteht man, dass ein Ziel auch gewollt werden muss, damit zielbezogene Handlungen initiiert werden.
- Das Zwei-Prozess-Modell der Handlungsregulation unterscheidet zwischen assimilativen und akkommodativen Prozessen der Diskrepanzreduktion.
- Assimilation meint die aktiv handelnde Veränderung des Ist-Zustandes in Richtung Soll-Zustand.
- Akkommodation meint die Anpassung des Soll-Zustandes an die Möglichkeit des Ist-Zustandes.
- Assimilation ist funktional, solange die Zielerreichung möglich ist, dysfunktional dagegen, wenn die Zielerreichung blockiert oder unmöglich ist und die Zielbindung aufrechterhalten wird.
- Akkommodation ist funktional, wenn die Zielerreichung nicht mehr möglich ist, dysfunktional jedoch dann, wenn sie zu einer zu frühen Zielablösung führt.
- Sind sowohl Assimilation als auch Akkommodation gleich stark, kann es zu einem Regulationsdilemma kommen.
- Tendenzen zur Assimilation nehmen mit dem Alter ab, Tendenzen zur Akkommodation nehmen mit dem Alter zu.
- Lageorientierung meint das Verharren in der problematischen Situation ohne neue Lösungswege zu suchen.
- Handlungsorientierung meint die andauernde Bereitschaft, problematische Situationen durch eigenes Eingreifen ändern zu wollen

III EMOTION

10 Was sind Emotionen?

- Emotionen sind affektive Gefühle.
- Emotionen lassen sich als kurzfristige, unwillkürliche, situative und objektgerichtete affektive Reaktionen definieren, die unser Erleben und Verhalten beeinflussen.
- Stimmungen sind nicht objektbezogen.
- Diskrete Emotionsmodelle gehen von einer begrenzten Anzahl an Basisemotionen aus.
- Dimensionale Emotionsmodelle gehen von einer Einordnung emotionaler Erlebnisse entlang der Dimensionen Erregung und Valenz aus.
- Emotionen lassen sich anhand von fünf Komponenten beschreiben, nämlich Erleben, Ausdruck, Kognitionen, Physiologie und Motivation.
- Die Erlebenskomponente beschreibt den Umstand, dass sich unterschiedliche Emotionen anders anfühlen.
- Emotionen beeinflussen unsere Mimik und unser nonverbales Verhalten.
- Anhand des Facial Action Coding System (FACS) lassen sich die mimischen Ausdrucksweisen verschiedener Emotionen beschreiben.
- Die Facial-Feedback-Hypothese besagt, dass unser emotionales Erleben über ein Wahrnehmungsfeedback hinsichtlich unserer Gesichtsmuskulatur beeinflusst, wenn nicht sogar bestimmt wird.
- Es gibt keine eins-zu-eins-Entsprechung zwischen physiologischen Prozessen und emotionalem Erleben.
- Emotionen beeinflussen unsere Informationsverarbeitung.
- Emotionen sind auch Folge bestimmter kognitiver Bewertungsprozesse.
- Emotionen sind Motivatoren.
- Emotionen gehen mit spezifischen Handlungsbereitschaften einher.
- Emotionen entwickeln sich über die Lebensspanne hinweg.

- Die Befundlage zur Häufigkeit und Intensität im emotionalen Erleben im höheren Alter ist nicht eindeutig.
- Die sozioemotionale Selektivitätstheorie geht davon aus, dass ältere Menschen sich zunehmend solche Bedingungen aussuchen, bei denen die für sie positiven Aspekte überwiegen.
- Wir regulieren Emotionen auf verschiedene Arten und Weisen, um uns zu schützen, einen guten Eindruck zu hinterlassen, unsere wahren Emotionen zu verbergen oder aus hedonistischen Gründen.

11 Wie entstehen Emotionen?

- Es lassen sich biologische, kognitiv-physiologische und kognitive Theorien zur Emotionsentstehung unterscheiden.
- Biologische Theorien gehen davon aus, dass Emotionen angeborene Reaktionen auf bestimmte äußere Reizeinwirkungen sind.
- Die James-Lange-Theorie besagt, dass Emotionen nichts anderes als die Wahrnehmung körperlicher Reaktionen sind.
- Die Theorie der somatischen Marker geht davon aus, dass wir uns an Körpererfahrungen im Zusammenhang mit Entscheidungen erinnern können, wobei diese Erinnerungen uns dann später als Bauchgefühl zur Verfügung stehen.
- Als primäre Emotionen (Basisemotionen) werden angeborene Emotionen bezeichnet.
- Sekundäre Emotionen bezeichnen dagegen Emotionen, die sich als Mischung aus primären Emotionen ergeben.
- Ein eindeutiges physiologisches Reaktionsprofil, mit dem man spezifische Emotionen unterscheiden kann, ist bisher nicht nachgewiesen.
- Kognitiv-physiologische Theorien sehen Emotionen als das Ergebnis von (kultur-sozial bedingten) Kategorisierungsprozessen von Rohgefühlen (core affects) an.
- Rohgefühle sind unspezifische Erregungen ohne Objektbezug.
- Emotionen können durch Umetikettierung der Rohgefühle verändert werden.
- Kognitive Emotionstheorien sehen Emotionen allein als Ergebnis von Bewertungsprozessen an.

- Nach dem Komponenten-Prozess-Modell bewerten wir Ereignisse permanent nach ihrer Relevanz, ihren Implikationen, unserem Bewältigungspotenzial und ihrem Bezug zu unserem Selbstkonzept und unseren Normen und Werten.

12 Wozu haben wir Emotionen?

- Emotionen geben uns Auskunft über die Bedeutsamkeit von Ereignissen.
- Sie verändern die Wahrnehmung und steuern unsere Aufmerksamkeit.
- Positive Stimmung ist häufig mit einer eher oberflächlichen Informationsverarbeitung verbunden, negative Stimmung dagegen eher mit einer elaborierten Verarbeitung.
- Stimmungskongruente Reize werden bevorzugt verarbeitet.
- Emotionen unterbrechen auch laufende Prozesse der Informationsverarbeitung und passen sie an die veränderten Umstände an.
- Emotionale Ereignisse werden besser behalten und erinnert.
- Gedächtnisinhalte (Vorwissen und Erfahrungen) sind selbst auch bei der Emotionsentstehung beteiligt.
- Wir nutzen Emotionen als Informationen darüber, wie es uns gerade geht und was relevant ist.
- Emotionen und Motivation sind eng miteinander verbunden.
- Positive Ereignisse aktivieren das appetitive Motivationssystem, negative Ereignisse das aversive Motivationssystem.
- Emotionen spielen in der Beziehungsgestaltung eine wesentliche Rolle.
- Emotionen haben eine soziale Funktion, bei der Gruppenverhalten reguliert wird.
- Unter emotionaler Ansteckung versteht man die (automatische) Tendenz, sein Gegenüber emotional zu imitieren, um emotional mit der anderen Person zu konvergieren.
- Emotionen besitzen auch eine kulturelle Dimension, weil sie beispielsweise an der Vermittlung von Normen und Werten beteiligt sind.