

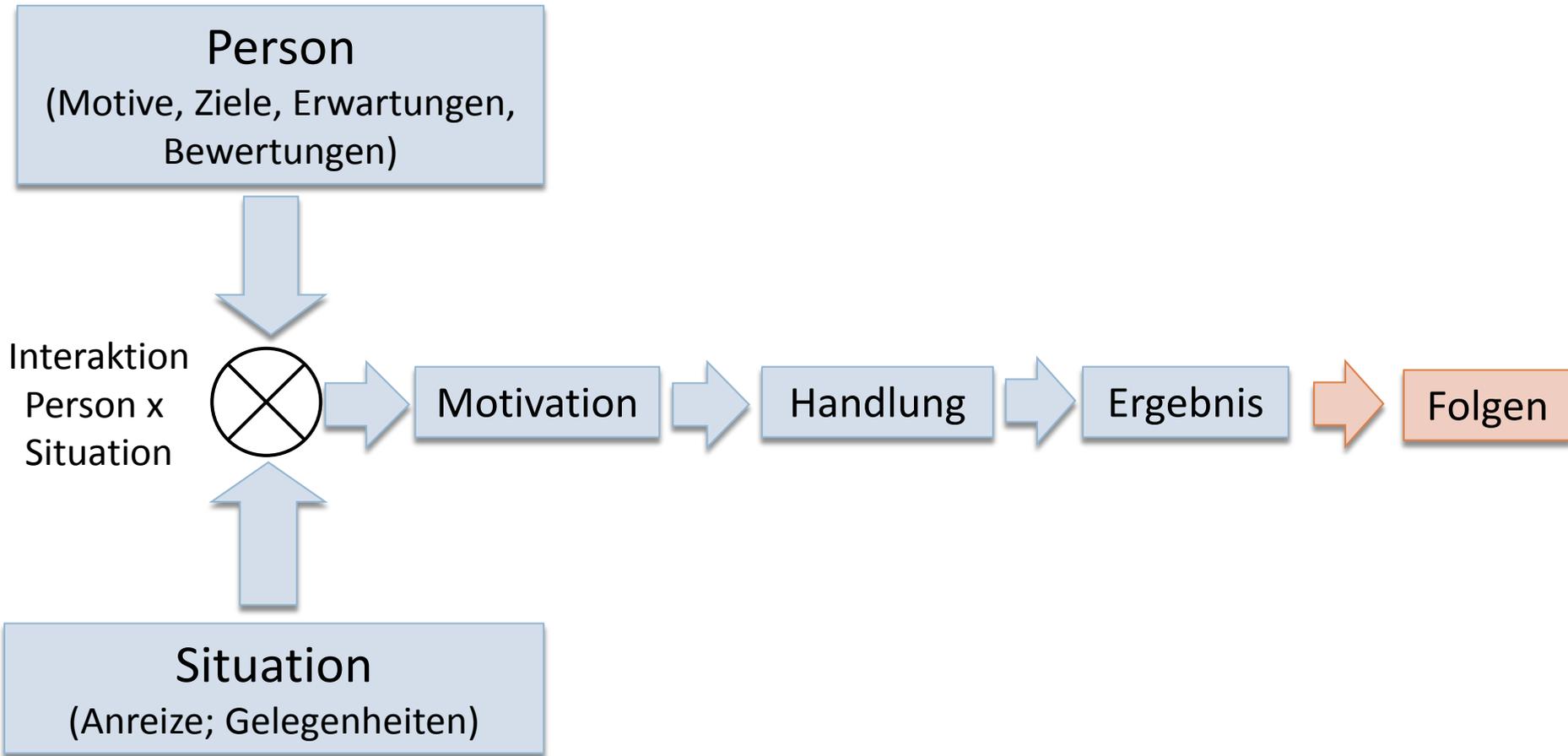


Vorlesung WS 2013/14  
Motivation, Emotion, Volition

# Motive und Motivmessung

Prof. Dr. Thomas Goschke

# Grundmodell kognitiver Motivationstheorien



# Motive

---

- Warum sind bestimmte Zielzustände für manche Personen erstrebenswert, während andere ihnen gleichgültig gegenüber stehen oder sie sogar zu vermeiden versuchen?
- Was bestimmt, ob eine Person ein Ziel erstrebenswert findet?
- Motive sind theoretische Konstrukte zur Erklärung von
  - **intraindividuelle Stabilität** des Verhaltens
    - Warum verhält sich eine Person in verschiedenen Situationen ähnlich?
  - **interindividueller Variabilität** des Verhaltens
    - Warum verhalten sich verschiedene Personen in ähnlichen Situationen unterschiedlich (z.B. leistungs- vs. machtorientiert)?

# Motiv als Dispositionskonstrukt

---

- Murray (1938):
  - Bereitschaft, unter bestimmten Umständen in spezifischer Weise zu reagieren
  
- Heckhausen (1989):
  - Situationsübergreifende Disposition, Zielzustände einer bestimmten Thematik (z.B. Leistung, Macht, Anschluss) positiv oder negativ zu bewerten und bestimmte Klassen von Zielen anzustreben bzw. zu vermeiden
  - Motive als „Wertungsdisposition“
  
- Rheinberg (2000):
  - Intraindividuell konstante, interindividuell variierende Personenmerkmale, die für die Bevorzugung von Anreizklassen (z.B. Macht, Leistung) verantwortlich sind und durch Anreize in einer Situation angeregt werden

Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.  
Rheinberg, F. (2002). *Motivation*. Stuttgart: Kohlhammer.  
Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln (2. Aufl.)*. Heidelberg: Springer.

# Motive vs. Motivation

## ■ **Motive („trait“)**

- situationsübergreifende persönliche *Dispositionen*, Zielzustände einer bestimmten Thematik (z.B. Leistung, Macht, Anschluss) positiv oder negativ zu bewerten
- bestimmen, wie Situationen wahrgenommen und bewertet werden, welche Aspekte die Aufmerksamkeit anziehen und welche Aufforderungsgehalte mit Objekten verbunden sind

## ■ **Anreize**

- Aspekte einer Situation, die Möglichkeiten zur Erreichung motivthematischer Ziele signalisieren und haben einen „Aufforderungscharakter“ (Lewin, 1926)

## ■ **Motivation („state“)**

- Aktueller Zustand, in dem personenseitige Motive durch situative Anreize angeregt werden
- Aktuelle Tendenz, ein Ziel durch eigenes Verhalten anzustreben oder zu vermeiden
- Ausrichtung des Denkens und der Aufmerksamkeit auf das Ziel

# Motiv als Dispositionskonstrukt

---

- **Ob** sich Motive im Verhalten ausdrücken, hängt davon ab
  - ob ein Motiv durch situative Anreize oder innere Vorstellungen angeregt wird
  - ob die Situation Gelegenheiten zur Verfolgung motivspezifischer Ziele bietet
  - ob das Motiv bereits kurz zuvor befriedigt wurde („Sättigung“)
- **Wie** sich Motive im Verhalten ausdrücken, hängt davon ab
  - welche Handlungen im Verhaltensrepertoire der Person sind
  - welche Handlungen die Person als geeignet erachtet, um Ziele zu erreichen

# Motive, Motivation und Affektantizipation

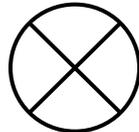
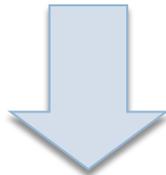
---

- Motivationszustände sind eng mit Emotionen verknüpft
- Motivation beruht auf antizipierten Affektveränderungen
  - z.B. antizipierte Freude/Stolz beim Gedanken an einen Erfolg
  - z.B. antizipierte Trauer/Scham beim Gedanken an einen Misserfolg
- Motive beeinflussen, *welche* Affekte durch Ziele einer bestimmten Thematik in einer Person ausgelöst werden, d.h. wie erstrebenswert ein Ziel erscheint

# Das Grundmodell kognitiver Motivationstheorien

Situationsübergreifende Dispositionen,  
Zielzustände positiv oder negativ zu bewerten

**Person**  
(Motive, Ziele, Erwartungen)



**Motivation**

Aktueller Zustand, in dem Motiv durch Anreize  
angeregt ist; Tendenz, motivrelevante Ziele  
durch eigenes Verhalten anzustreben

**Verhalten**

**Situation**  
(Anreize; Gelegenheiten)

Situationsaspekte, die Möglichkeiten zur  
Zielerreichung signalisieren

Nach: Rheinberg, 1995

# Klassifikation von Motiven

---

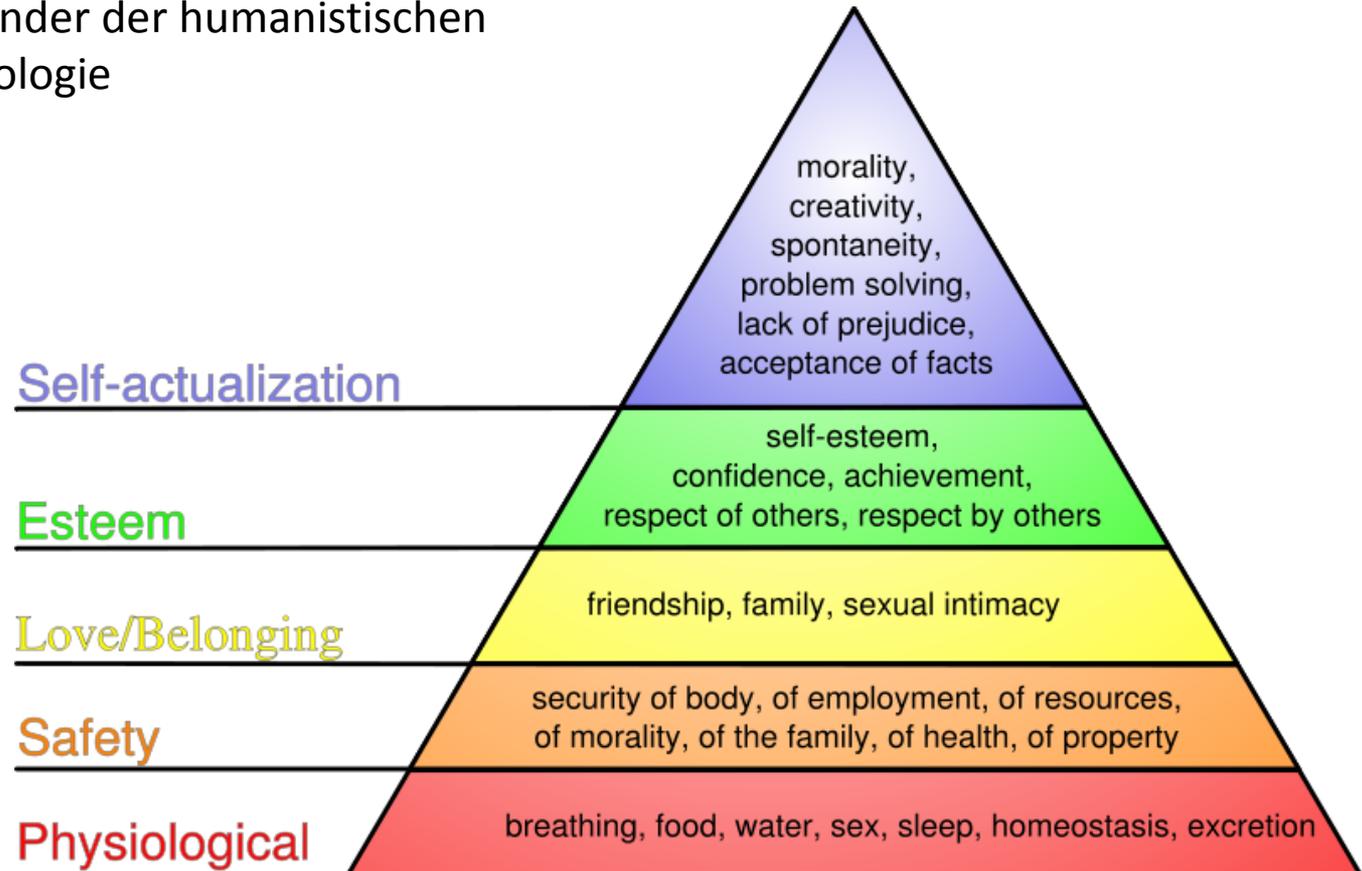
- Ein oder zwei grundlegende Motive (Freud: Libido vs. Destrudo)
- Viele verschiedene Motive (Cattell, McDougall, Murray)
- Hierarchie von Motiven (Maslow)

# Maslows Bedürfnispyramide



Abraham H. Maslow (1908-1970)

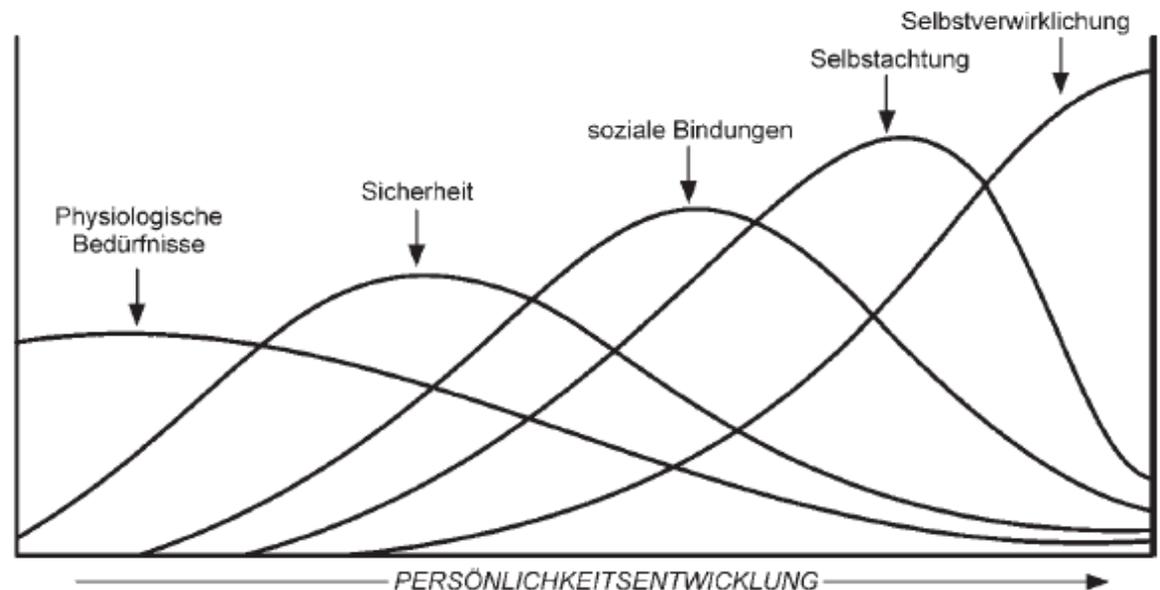
Begründer der humanistischen  
Psychologie



# Die Bedürfnispyramide nach Maslow



- Höhere Bedürfnisse
  - ▣ Später in der Evolution und in der Ontogenese
  - ▣ Weniger wichtig für das Überleben
  - ▣ Als weniger dringend erlebt
  - ▣ Fördern längeres, gesünderes Leben
  - ▣ Befriedigung führt zu Zufriedenheit u. Sinnerleben



# Soziale Basismotive

---

## ■ Anschlussmotiv

- Bestreben, positive Beziehungen zu anderen aufzunehmen, aufrecht zu erhalten oder gestörte Beziehungen wieder herzustellen

## ■ Machtmotiv

- Bestreben, auf andere Einfluss zu nehmen und sich dadurch stark und bedeutsam zu fühlen

## ■ Leistungsmotiv

- Bestreben, eine Sache besonders gut zu machen, etwas Anspruchsvolles zu schaffen und stolz auf das Geschaffte und die eigene Kompetenz sein zu können

# Soziale Motive als evolutionäre Anpassungen

---

- Motive stellen evolutionäre Anpassungen an grundlegende adaptive Anforderungen dar
  - Kontrolle: Ereignisse vorhersagen und kontrollieren können
  - Leistung: die eigene Kompetenz im Umgang mit der Welt steigern
  - Macht: Einfluss auf andere nehmen
  - Anschluss: positive soziale Beziehungen aufbauen und erhalten
  
- Motive haben vermutlich teilweise eine genetische Basis
  - Basismotive in vielen (allen?) Kulturen vorhanden
  - Homologe Motivsysteme bei nichtmenschlichen Primaten
  
- Aber: Individuelle Ausprägung und Ausdruck von Motiven werden durch Kultur und Lernen geprägt
  - z.B. unterschiedliche Bewertung des Leistungsstrebens in verschiedenen Kulturen

---

## **Wie kann man Motive messen?**

# Wie kann man Motive messen?

---

- Gefahr zirkulärer Definitionen:
  - „Peter ist leistungsmotiviert, weil er bis spät in die Nacht lernt“
  - „Peter lernt bis spät in die Nacht, weil er leistungsmotiviert ist“
- Motive müssen unabhängig vom zu erklärenden Verhalten gemessen werden
  - Fragebögen
  - projektive Verfahren (z.B. Thematischer Apperzeptionstest (TAT); Murray (1938))
  - Semi-projektive Tests (z.B. Multi-Motiv-Gitter)

# Motivfragebögen

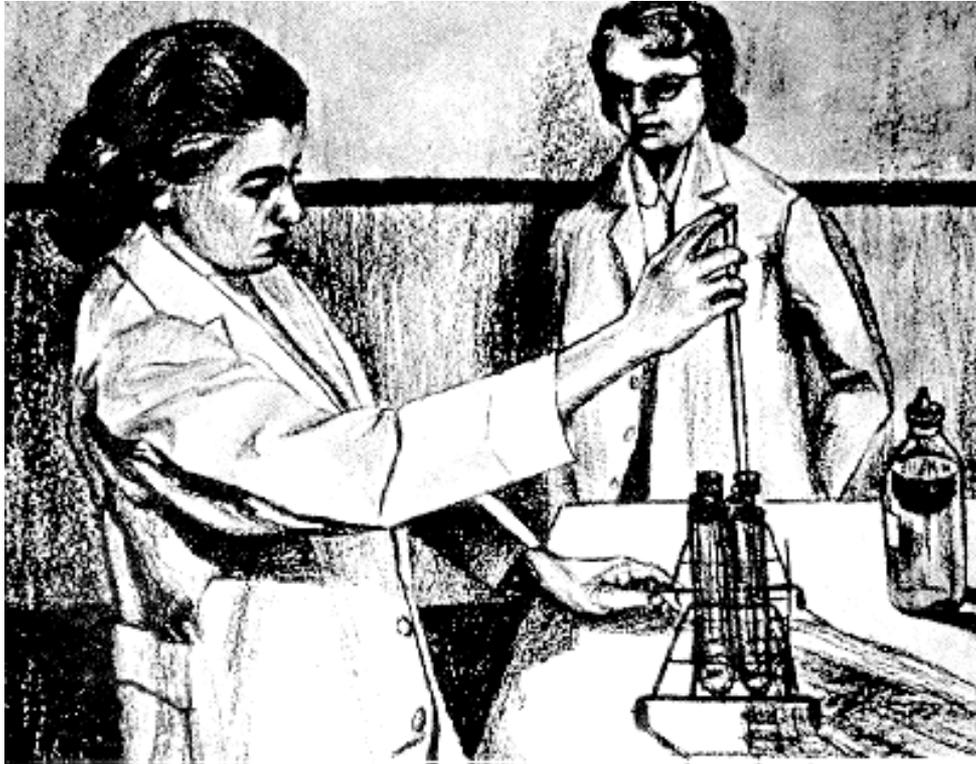
Bitte bewerten Sie jedes Ziel bezüglich folgender Aussagen

**Wie wichtig ist es für Sie...**

	UNWICHTIG					WICHTIG				
1. "von anderen akzeptiert zu werden"	1	2	3	4	5					
2. "Ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln"	1	2	3	4	5					
3. "ein aufregendes Leben zu führen"	1	2	3	4	5					
4. "anderen zu helfen"	1	2	3	4	5					
5. "Anerkennung und Liebe zu erhalten"	1	2	3	4	5					
6. "Zeit mit anderen zu verbringen"	1	2	3	4	5					
7. "finanzielle Sicherheit zu haben"	1	2	3	4	5					
8. "Einfluss auf andere zu haben"	1	2	3	4	5					
9. "sich immer zu verbessern"	1	2	3	4	5					
10. "Abwechslung im Leben zu haben"	1	2	3	4	5					
11. "für andere einzustehen"	1	2	3	4	5					
12. "Liebe und Zuneigung zu geben"	1	2	3	4	5					
13. "viele Freunde zu haben"	1	2	3	4	5					
14. "genug Geld zu besitzen"	1	2	3	4	5					

# Projektive Tests:

## Thematischer Apperzeptionstest (TAT)



- Annahme
  - Motive manifestieren sich in Fantasievorstellungen, die Probanden in mehrdeutigen Situationen produzieren
  - Murray (1938): „Eine Person sagt bei der Interpretation einer mehrdeutigen Situation gewöhnlich ebenso viel über ihre eigene Persönlichkeit aus wie über das Ereignis“

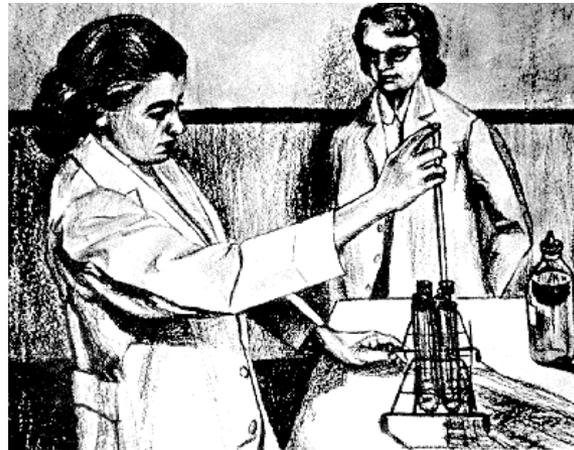
# Bild aus dem TAT von Heckhausen (1963) zur Erfassung des Leistungsmotivs



- Probanden sollen zu mehrdeutigen Bildern Geschichten aufschreiben und folgende Punkte berücksichtigen:
  - Was geschieht hier? Wer sind die Personen?
  - Was denken, fühlen und wollen die Personen?
  - Wie es zu der Situation gekommen?
  - Wie wird die Situation weitergehen?
- Cover-Story: Es gehe um Untersuchung von Fantasie und Vorstellungsfähigkeit
- Inhaltsanalytische Auswertung (Häufigkeit motivspezifischer Inhalte)
- Standardisierte Kodierung (McClelland et al., 1949, 1953; Heckhausen, 1963)

# Beispiele für TAT-Geschichten

Anschluss-Intimität	Macht	Leistung
<p>Die beiden Frauen sind nicht nur Kommilitonen, sie sind auch schon seit Jahren die <u>besten Freundinnen</u>. Sie kennen sich schon seit der Grundschule, wo sie immer <u>alles zusammen gemacht</u> haben. Eine der beiden ist mit ihren Eltern weggezogen, und so <u>verloren sie sich für lange Jahre aus den Augen</u>, worüber beide <u>traurig</u> waren. Der Zufall wollte es, dass sie in derselben Stadt ein Chemiestudium aufnehmen. Als sie sich in der ersten Vorlesung wiedersahen, waren sie überrascht und <u>glücklich</u>.</p>	<p>Anna verspürte ein Grollen im Bauch. Nun ist sie doch dieser alten Schachtel <u>ausgeliefert</u> und muss sich von ihr prüfen lassen. Sie weiß, dass Dr. Müller sie <u>hasst</u> und genüsslich <u>durchfallen lassen</u> wird. Es ist ja auch kein Wunder. Anna hat seit Monaten eine Affäre mit dem Ehemann von Dr. Müller – ein <u>berühmter Fernsehstar</u> – aber nicht aus Liebe, sondern um der miesen Kröte eins <u>auszuwischen</u>. Anna ahnt nicht, dass Dr. Müller längst dahinter gekommen ist und schon an dem Gift arbeitet, dass Anna <u>umbringen</u> wird.</p>	<p>Dr. Maertens und ihre Assistentin überprüfen noch einmal ihre Ergebnisse, dann sind sie sich sicher: Das <u>jahrelange Arbeiten</u> hat sich gelohnt. <u>Als erste</u> haben sie einen Impfstoff gegen AIDS synthetisieren können. Die vielen Entbehrungen und die <u>Rückschläge</u>, die sie in Kauf nehmen mussten, verlieren jetzt ihre Bedeutung. Wichtig ist nur, dass sie es geschafft haben. Sie sind <u>Stolz</u> auf ihre Leistung</p>



# TAT und Leistungsmotiv

---

- McClelland, Atkinson, Clark & Lowell (1953)
  - Entwicklung eines standardisierten Auswertungsverfahrens für TAT-Geschichten
  - Inhaltsanalyse: Auszählung von leistungsthematischen Inhalten
  
- Zwei Komponenten des Leistungsmotiv
  - *Hoffnung auf Erfolg*: Neigung, Stolz über erbrachte Leistungen zu empfinden (Annäherungskomponente)
  - *Furcht vor Misserfolg*: Neigung, Scham bei Misserfolg zu empfinden (Meidungskomponente)

# Inhaltskategorien

## Hoffnung auf Erfolg

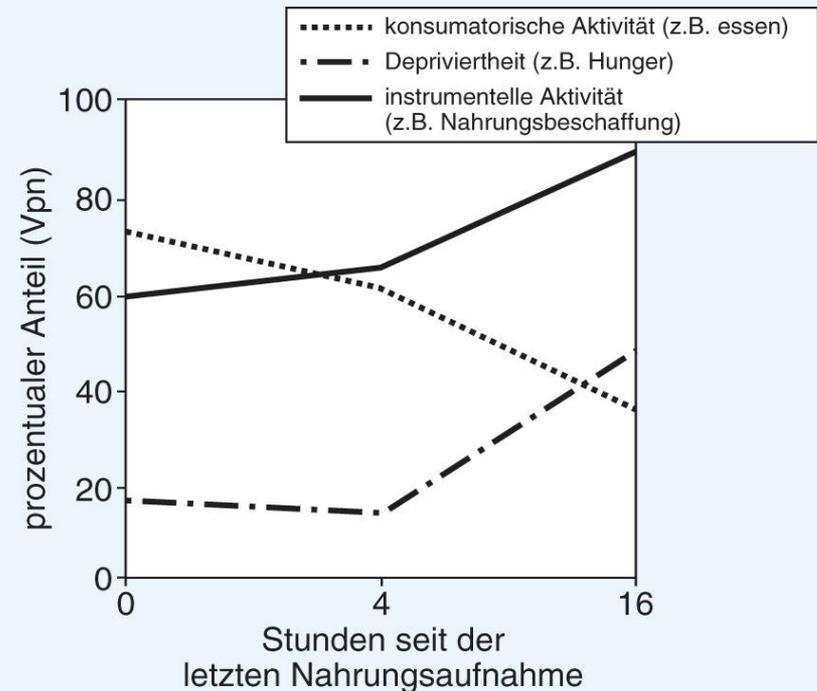
- Bedürfnis nach Leistung und Erfolg (B)
  - „Er will einen neuen Apparat konstruieren.“
- Instrumentelle Tätigkeit zur Zielerreichung (I)
  - „Der Schüler denkt konzentriert über die Aufgabe nach.“
- Erfolgserwartung (E)
  - „Er ist sicher, dass seine Arbeit ein Erfolg wird.“
- Lob infolge guter Leistung (L)
  - „Der Meister klopf ihm anerkennend auf die Schulter.“
- Positiver Gefühlszustand (G+)
  - „Die Hausaufgabe macht ihm Spaß.“
- Erfolgsthema (Th)
  - überwiegend erfolgsgerichteter Inhalt der Geschichte

## Furcht vor Misserfolg

- Bedürfnis nach Misserfolgsmeidung (Bm)
  - „Er hofft, dass der Meister von dem Fehler nichts merkt.“
- Instrumentelle Tätigkeit zur Misserfolgsvermeidung (Im)
  - „Der Schüler versteckt sich, um nicht aufgerufen zu werden.“
- Misserfolgsungewissheit oder Erfolgsgewissheit (Em)
  - „Wenn es diesmal nicht gelingt, bin ich blamiert“
- Kritik und Tadel (T)
  - „Um die Prüfung zu bestehen, musst Du Dich mehr anstrengen.“
- Negative Gefühle (G-)
  - „Dass mir auch dieser Fehler passieren musste.“
- Misserfolg (M)
  - „Der Lehrling hat das Werkstück verdorben.“
- Misserfolgsthema (Thm)
  - überwiegend misserfolgsgetönter Inhalt der Geschichte

# Validierung des TAT

- Anregung primärer Bedürfnisse (Hunger) → mehr Inhalte, die sich auf Deprivationszustand und motivspezifische Handlungen bezogen



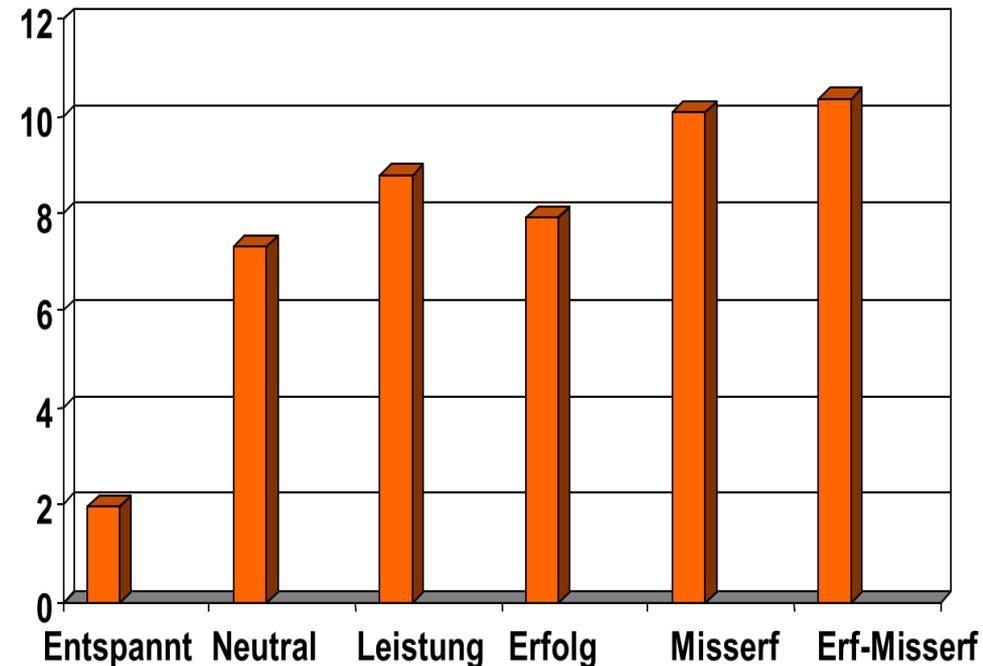
Aus: Müsseler (Hrsg.), *Allgemeine Psychologie*, 2. Auflage  
© Spektrum Akademischer Verlag GmbH 2008

# Einfluss verschiedener Anregungsbedingungen auf die Häufigkeit leistungsbezogener Vorstellungen in TAT-Geschichten

## Verschiedene Instruktionen

- „Entspannt“: „Nicht die Probanden werden getestet, sondern der Test wird erprobt.“
- „Neutral“: Keine spezielle Instruktion
- „Leistungsorientiert“: „Dies ist ein Intelligenztest für zukünftige Führungspersonen in Regierung und Militär.“
- „Erfolg“: „Ihre Testergebnisse stimmen mit denen erfolgreicher Führungspersonen überein.“
- „Misserfolg“: „Ihre Testergebnisse liegen unter dem Durchschnitt erfolgreicher Führungspersonen.“
- „Erfolg-Misserfolg“: nach der ersten Aufgabe Erfolgs-Feedback, am Ende des Tests Misserfolgs-Feedback

## Nach Anregung des Leistungsmotivs produzierten Probanden mehr leistungsbezogene Inhalte

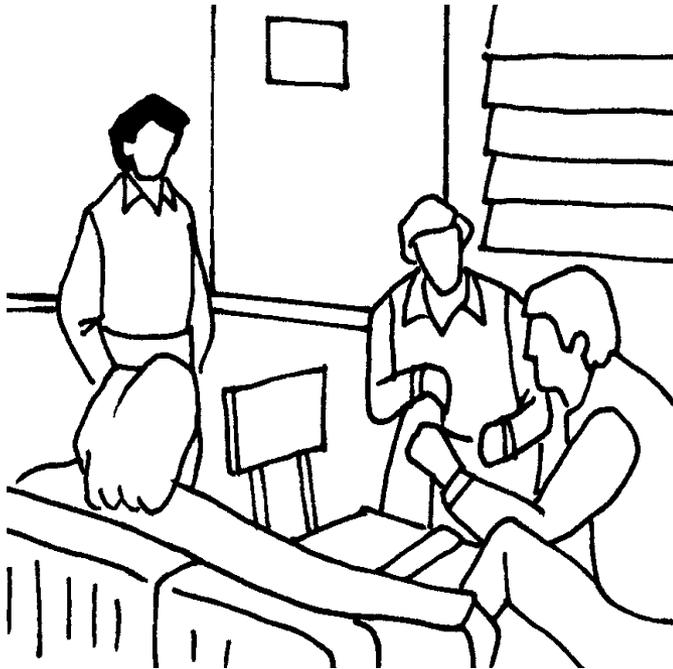


# Gütekriterien und Probleme des TAT

---

- **Aufwand:** hoch
- **Objektivität:** Übereinstimmung ist bei trainierten Auswertern zufriedenstellend (Inter-Rater-Korrelationen  $> .80$ )
- **Split-Half-Reliabilität:** Gering, da verschiedene Bilder sehr verschiedenen motivthematischen Bezug haben
- **Re-Test-Reliabilität:** Gering bis mässig (Retestintervall von 3-5 Wochen: zwischen  $.40$  und  $.60$ )
- **Situative Einflüsse:** Instruktionseffekte (Winter & Stewart (1977))
  - Sich in ehemalige Testsituation hineinversetzen und möglichst ähnliche Geschichten schreiben:  $.61$
  - Sich nicht darum kümmern, ob Geschichten ähnlich sind:  $.58$
  - Möglichst neuartige Geschichten schreiben:  $.27$
- **State oder trait?**

# Semi-projektive Verfahren: Das Multi-Motiv-Gitter



	JA	NEIN
Man ist froh, den anderen getroffen zu haben		
Hier Einfluss haben wollen		
Sich hier den Erfolg zutrauen		
An mangelnde spezielle Fähigkeiten denken		
Die Macht anderer befürchten		
Man fürchtet, den anderen zu langweilen		

---

## **Implizite Motive und explizite Ziele**

# Validität des TAT

---

- Kann von den produzierten Inhalten tatsächlich auf Motive geschlossen werden?
- Gibt es eine konvergente Validität von Motivfragebögen und projektiven Tests?
- Wie hoch korrelieren beide Motivmaße in derselben Person?

# Meta-Analyse zum Zusammenhang von projektiven Tests und Motiv-Fragebögen

---

- Metaanalyse einer großen Zahl von Studien zum Leistungsmotiv (Spangler, 1992)
- Ergebnis: Keine bedeutsame Korrelation der Kennwerte für das Leistungsmotiv, die mittels projektiver Tests (TAT) und Fragebögen gemessen worden waren (mittlere Korrelation:  $r = .09$ )

# Korrelationen zwischen TAT-Motiven und motivationalen Selbstbeschreibungen

Skalen	TAT		
	Macht	Leistung	Anschluss
PRF: Dominanz	<b>.04</b>	-.00	-.02
PRF: Leistung	-.02	<b>.06</b>	.09
PRF: Anschluss	-.06	.15	<b>-.08</b>
NEO: Extraversion	<b>-.01</b>	.00	<b>.01</b>
NEO: Neurotizismus	.05	-.11	-.18
NEO: Offenheit	.04	<b>.00</b>	-.10
NEO: Gewissenhaftigkeit	-.05	<b>-.00</b>	<b>-.07</b>
NEO: Verträglichkeit	.06	-.01	<b>-.12</b>

PRF = Personality Research Form  
 NEO = NEO-Fünf-Faktoren-Inventar

Schultheiss & Brunstein, 2001

# Interpretation I

---

- TAT erfüllt nicht die Gütekriterien für einen Motivtest
  - Mäßige innere Konsistenz: geringe Korrelationen der Motivwerte für verschiedene Bilder
  - Mäßige zeitliche Stabilität und Retest-Reliabilität (ca. .50)
  - Ungeklärte Validität: Spiegeln Inhalte der Geschichten wirklich die Motive der Person?
- Könnte geringe Korrelation mit Fragebögen erklären

## Interpretation II: Implizite vs. explizite Motive

---

- McClelland et al. (1989): Fragebögen und projektive Tests messen unterschiedliche Arten von Motiven
- Fragebögen: Explizite (bewusste, verbalisierbare) Ziele
- Projektive Tests: Implizite (unbewusste) Motive
- Explizite Ziele und implizite Motive können dissoziieren → geringe Korrelation

# Implizite Motive

- Implizite Motive beruhen auf in früher Kindheit erlernten (vorsprachlichen) Assoziationen zwischen motivthematischen Handlungen und Emotionen
  - Leistung: Freude/Stolz bei Steigerung der eigenen Kompetenz
  - Macht: Befriedigung darüber, andere beeinflussen und kontrollieren zu können
  - Anschluss: Positive Affekte beim Aufbau sozialer Beziehungen
- Prägung durch frühe Interaktionsmuster (McClelland & Franz, 1992)
  - Leistungsanforderungen in ersten 2 Lebensjahren (strenge Reinlichkeitserziehung, feste Fütterungsintervalle) sagten Leistungsmotiv 26 Jahre später voraus
  - Elterliche Permissivität bei aggressivem und sexuellem Verhalten ihrer Kleinkinder sagte Machtmotiv voraus
- Vorsprachliche Verankerung → Messung nicht über Selbstbeurteilungen, sondern Fantasieproduktionen (TAT)
- Manifestation nicht in rationalen Zielsetzungen, sondern emotional positiv erlebten Vollzug motivkongruenter Tätigkeiten (z.B. „Flow“-Erleben beim Bearbeiten einer herausfordernden Aufgabe)

# Implizite vs. explizite Motive

McClelland, Koestner, & Weinberger (1989); Schultheiss (2010)

## Explizite Motive

- Selbst attribuierte bewusste Ziele
- Beruhen auf bewusstem Selbstbild und Ansprüchen anderer
- Auf Anreize von Handlungsergebnissen gerichtet
- Über Selbstberichte / Fragebögen messbar
- Anregung durch Möglichkeiten, im Vergleich zu anderen oder einer Norm herauszustechen
- Sagen Verhalten in strukturierten und sozial kontrollierten Situationen voraus (respondentes Verhalten)

## Implizite Motive

- Unbewusst; nichtsprachlich repräsentiert
- Erworben in früher Kindheit; eng an Emotionen geknüpft
- Auf Anreize des Tätigkeitsvollzugs gerichtet
- Über Fantasieproduktionen (TAT) messbar
- Anregung durch Möglichkeiten, motivspezifische Tätigkeit auszuführen (z.B. eigenes Können zu erweitern)
- Sagen Verhalten in offenen Situationen und über längere Zeiträume vorher (operantes Verhalten)

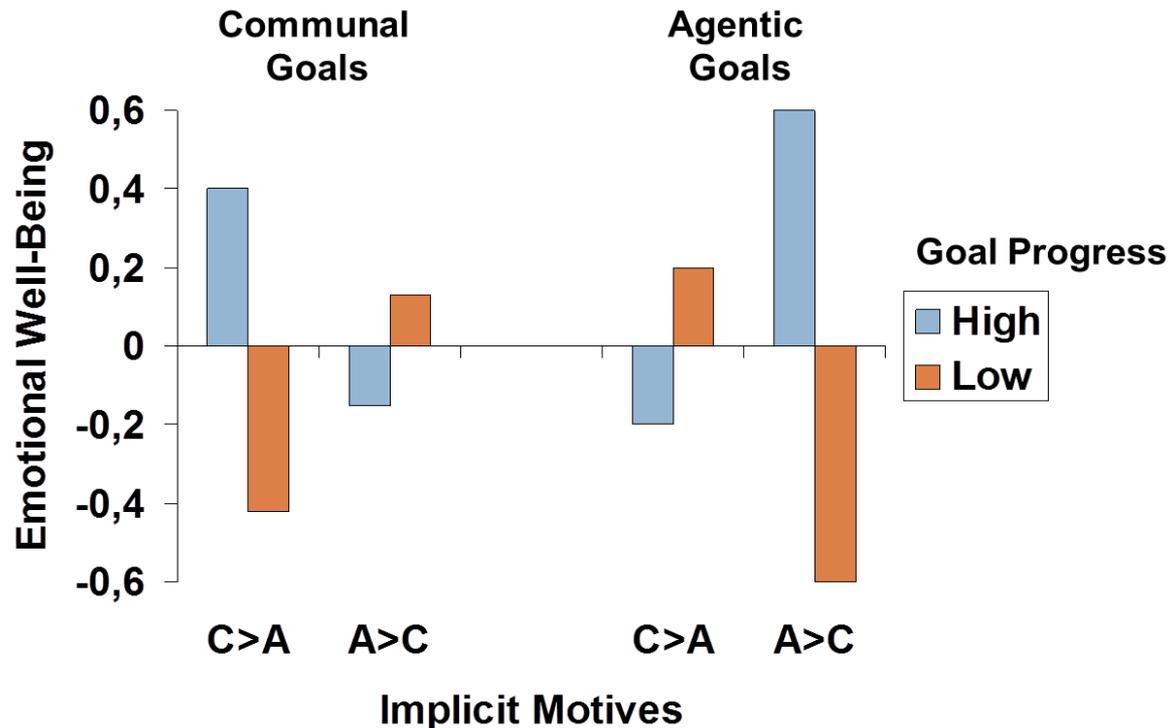
# Diskrepanzen zwischen impliziten und expliziten Motiven

---

- Wie kann es zu Diskrepanzen zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen kommen?
- Ziele können zwei motivationale Funktionen erfüllen:
  - als rational kalkulierte Handlungsergebnisse, die kongruent mit bewusstem Selbstbild sind (zweckzentrierte Anreize)
  - als Mittel, um in Tätigkeitsvollzüge zu gelangen, die kongruent mit impliziten Motiven sind (tätigkeitszentrierte Anreize)
- Risiko von Diskrepanzen, wenn Person sich bei Zielauswahl an externen sozialen Ansprüchen, Erwartungen und Normen orientiert
  - Tätigkeiten mit geringem intrinsischen Anreiz, die als anstrengend empfunden werden
  - Ziele, die inkongruent mit impliziten Motiven sind

# Einfluss der Kongruenz von impliziten Motiven und expliziten Zielen auf das emotionale Wohlbefinden

- Studierende nannten vier Ziele, die sie im nächsten Semester erreichen wollten
  - Zwei Ziele aus den Bereichen Macht und Leistung (wirkungsorientierte Ziele)
  - Zwei Ziele aus den Bereichen sozialer Kontakt und Intimität (bindungsorientierte Ziele)
- Sie schätzten längere Zeit täglich ein, wie häufig sie in positiver und negativer Stimmung waren



# Schlussfolgerung

---

- Zielerreichung führte nur dann zu erhöhtem emotionalen Wohlbefinden, wenn bewusste Ziele kongruent mit impliziten Motiven waren
- Waren Ziele und Motive inkongruent, gab es keinen Zusammenhang zwischen Zielannäherung und Wohlbefinden
- Hohe Entschlossenheit, motiv-inkongruente Ziele erreichen zu wollen, führte sogar zu zunehmender Unzufriedenheit
- Motiv-inkongruente Ziele, die mit hoher Anstrengung erreicht werden, führen zu weniger emotionaler Befriedigung als erwartet

# Wie kann Kongruenz zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen erhöht werden?

---

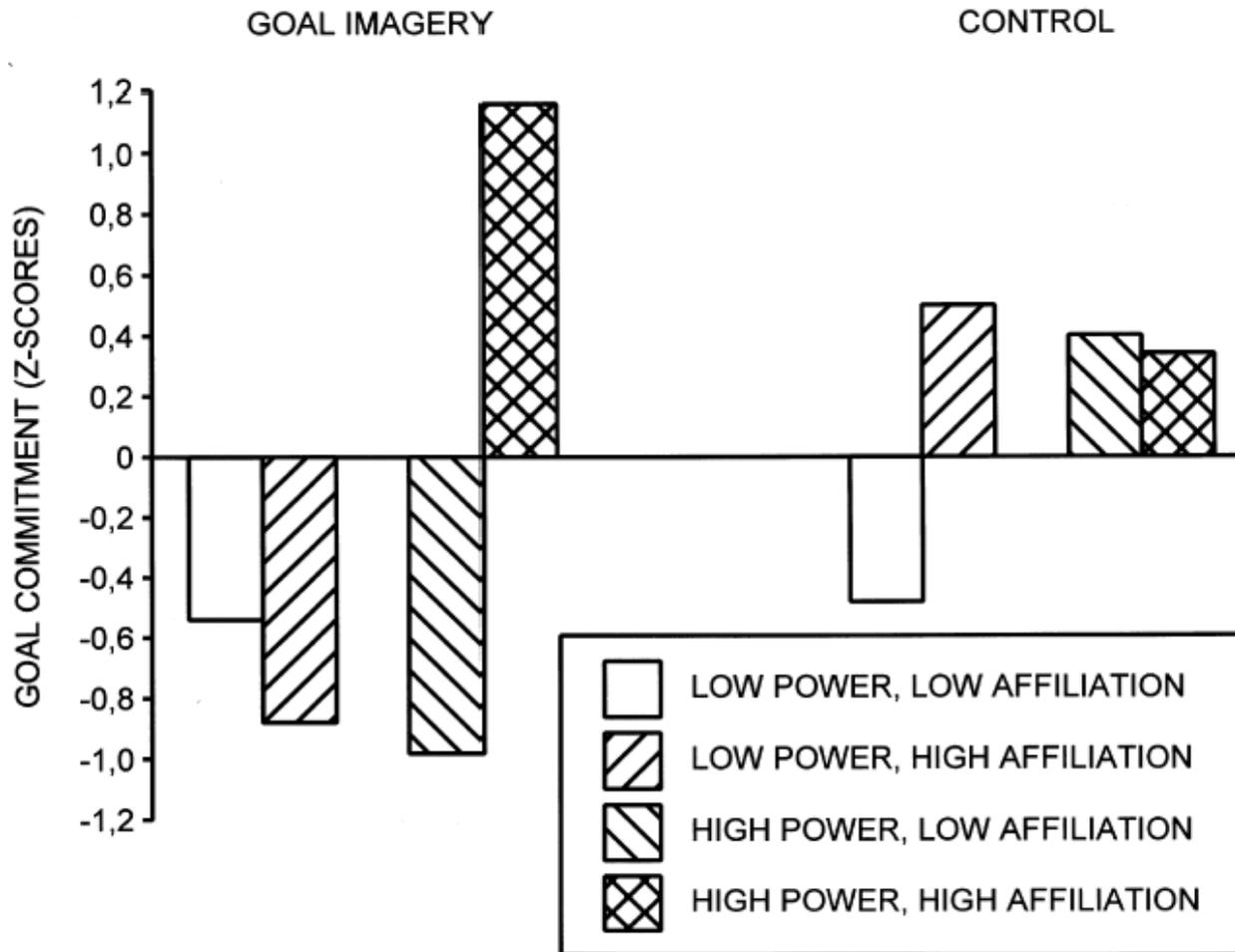
- Annahme: Aktivierung impliziter Motive wird durch *bildhafte* Repräsentationen befördert
- Rein sprachliches Nachdenken über Ziele
  - geringere Anregung impliziter Motive und der assoziierten Affekte
  - höheres Risiko von Motiv-Ziel-Diskrepanzen
- Bildhaftes Vorstellen (Imagination) der Ausführung einer Handlung
  - erleichtert Zugriff auf implizite Motive und assoziierte Affekte
  - bewusste Zielsetzung wird stärker durch implizite Motive moduliert

# Effekte von Zielimagination auf die Ziel-Motiv-Kongruenz: Experiment von Schultheiss & Brunstein (1999)

---

- Probanden sollten „direktives“ Beratungsgespräch mit anderer Person führen (z.B. gezielt unterbrechen, Ratschläge erteilen), da dies Klienten helfe, Problem zu bewältigen
- Annahme: sollte starker Anreiz für Personen mit Kombination aus starkem Macht- und Anschlussmotiv sein
- Messung von Macht- und Anschlussmotiv mit TAT
- U.V.:
  - *Imaginationsgruppe*: Probanden malten sich eigenes Vorgehen und mögliche Gefühle während des Gesprächs lebhaft und bildhaft aus
  - *Kontrollgruppe*: Keine Imagination
- Zielbindungsfragebogen:
  - „Ich finde es wichtig...“
  - „Ich werde versuchen, mein Bestes zu tun um...“

# Untersuchung zur Wirkung von Zielimagination und Motivkongruenz



## Imaginationsgruppe:

Implizite Motive haben starken Einfluss darauf, wie sehr sich Person Ziele zu eigen machten

## Kontrollgruppe:

Implizite Motive hatten keinen Einfluss

Größere Zahl von Probanden verpflichtete sich auf motivinkongruente Ziele

# Offene Fragen

---

- Sind implizite Motive wirklich unbewusst?
- Wie können implizite Motive gemessen werden?
  - Z.B. indirekte Reaktionszeittests / implizite Assoziationstests
- Wie werden implizite Motive durch frühe Sozialisationserfahrungen geprägt?
- Welche Rolle spielen antizipierte Emotionen bei der der Anregung von IM und EM?
- Wie kommt es zu Diskrepanzen zwischen IM und EM und welche Konsequenzen hat dies für das Verhalten und subjektive Wohlbefinden?
- Wie kann die Kongruenz von IM und EM gefördert werden?
  
- Weiterführende Literaturempfehlung:
  - Schultheiss, O. C., & Brunstein, J. C. (Eds.). (2010). *Implicit motives*. New York, NY: Oxford University Press.