

Urban

Kohlhammer

Taschenbücher

Grundriss der Psychologie Band 6

Falko Rheinberg, Regina Vollmeyer

Motivation

9., erweiterte und
überarbeitete Auflage

Kohlhammer

Die Autoren

Prof. em. Dr. Falko Rheinberg leitete bis 2007 die Abteilung Allgemeine Psychologie am Institut für Psychologie der Universität Potsdam.

Prof. Dr. Regina Vollmeyer ist Professorin am Arbeitsbereich Pädagogische Psychologie an der Goethe-Universität in Frankfurt.

Falko Rheinberg
Regina Vollmeyer

Motivation

9., erweiterte und überarbeitete Auflage

Verlag W. Kohlhammer

Als *italienische Lizenzausgabe* liegt dieses Werk unter dem Titel »Psicologia della Motivazione« vor (2. Auflage 2003; Societa Editrice Il-Mulino, Bologna, Italien).

Als *kroatische Lizenzausgabe* ist das Werk bei Naklada Slap, Jastrebarsko, Kroatien, erschienen (1. Auflage 2004).

Als *polnische Lizenzausgabe* ist das Werk bei Wydawnictwo WAM, Krakau erschienen (1. Auflage 2006).

Als *chinesische Lizenzausgabe* ist das Werk bei Shanghai Academy of Social Science Press, Shanghai erschienen (1. Auflage 2012).

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen, Handelsnamen und sonstigen Kennzeichen in diesem Buch berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese von jedermann frei benutzt werden dürfen. Vielmehr kann es sich auch dann um eingetragene Warenzeichen oder sonstige geschützte Kennzeichen handeln, wenn sie nicht eigens als solche gekennzeichnet sind.

Es konnten nicht alle Rechtsinhaber von Abbildungen ermittelt werden. Sollte dem Verlag gegenüber der Nachweis der Rechtsinhaberschaft geführt werden, wird das branchenübliche Honorar nachträglich gezahlt.

9., erweiterte und überarbeitete Auflage 2019

Alle Rechte vorbehalten

© W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart

Gesamtherstellung: W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart

Print:

ISBN 978-3-17-032954-6

E-Book-Formate:

pdf: ISBN 978-3-17-032955-3

epub: ISBN 978-3-17-032956-0

mobi: ISBN 978-3-17-032957-7

Für den Inhalt abgedruckter oder verlinkter Websites ist ausschließlich der jeweilige Betreiber verantwortlich. Die W. Kohlhammer GmbH hat keinen Einfluss auf die verknüpften Seiten und übernimmt hierfür keinerlei Haftung.

Inhalt

Vorwort	9
1 Einführung	11
1.1 Fragestellungen der Motivationspsychologie	11
1.2 Was ist Motivation?	14
1.3 Zwei Analyseperspektiven: Druck und Zug	17
1.4 Zusammenfassung	22
2 Frühe Erklärungskonzepte: Instinkte und Triebe	23
2.1 Instinkte	24
2.2 Triebe als Erklärungskonzepte: Beispiel S. Freud ..	34
2.3 Zusammenfassung	40
3 Motivation als Person-Umwelt-Bezug	42
3.1 Beiträge des Behaviorismus	42
3.2 Bedürfnisspannung und Aufforderungscharakter: K. Lewin	44
3.2.1 Gespannte Systeme in der Person	44
3.2.2 Feldkräfte in der Situation	47
3.3 Klassifikation von Person-Umwelt-Bezügen	58
3.3.1 Individuelle Analyse und allgemeine Aussagen	58
3.3.2 Person und Situation als need and press: H. A. Murray	59
3.3.3 Der Thematische Apperzeptionstest (TAT)	
3.4 Zusammenfassung	62

4	Leistungsmotivation	64
4.1	Das Phänomen leistungsmotivierten Verhaltens ...	64
4.2	Motiv und Motivation	67
4.2.1	Konzeption und Erfassung des Leistungsmotivs	67
4.2.2	Leistungsmotivation auf gesellschaftlicher Ebene	74
4.2.3	Das Risikowahl-Modell	77
4.3	Die »kognitive Wende« und das Selbstbewertungs- modell	89
4.3.1	Ursachenerklärungen von Erfolg und Misserfolg	90
4.3.2	Das Selbstbewertungsmodell	94
4.3.3	Motivtrainingsprogramme und Unterricht	96
4.3.4	Bezugsnorm-Orientierung im Unterricht ...	98
4.4	Verwandte Theoriekonzepte	101
4.4.1	Motivationale Orientierungen	102
4.4.2	Selbstkonzept der Begabung	105
4.4.3	Erlernte Hilflosigkeit	110
4.5	Zusammenfassung	114
5	Machtmotivation	116
5.1	Machtthematik als soziale Grundsituation	116
5.2	Die Struktur des Machthandelns	117
5.3	Die Suche nach dem Machtmotiv	119
5.4	Entwicklungsstadien der Machtorientierung	131
5.5	Motivstruktur von Führungskräften	141
5.6	Zum Stand der Machtmotivationsforschung	147
5.7	Zusammenfassung	149
6	Die Analyse komplexer Motivationsstrukturen	151
6.1	Die Anreizvielfalt des Alltagshandelns	151
6.2	Instrumentalitätstheorie	152
6.3	Das Erweiterte Kognitive Motivationsmodell	155
6.4	Die Unterscheidung von Selbstwirksamkeits- und Ergebniserwartungen	162

6.5	Eigenanreize von Tätigkeiten	165
6.6	Ziele im Dienst motivspezifischer Tätigkeitsvorlieben	172
6.7	Ein schillernder Begriff: extrinsische vs. intrinsische Motivation	176
6.7.1	Verschiedene Verständnisse von intrinsischer Motivation	176
6.7.2	Interesse und intrinsische Motivation	179
6.8	Flow-Erleben als universeller Tätigkeitsanreiz	182
6.9	Freude an riskanten Aktivitäten und Erlebnissuche	196
6.10	Zusammenfassung	210
7	Motivation und Wille	212
7.1	Merkmale von Willensprozessen	212
7.2	Handlungskontrolle	218
7.3	Das Rubikonmodell des Handelns	221
7.4	Grit – Durchhaltevermögen als simplifizierendes Praxiskonzept	231
7.5	Zusammenfassung	234
8	Aktuelle Entwicklungen: Motive, Ziele und Wohlbefinden	236
8.1	Zur Notwendigkeit von Willensprozessen	236
8.2	Basale Motive und motivationale Selbstbilder	238
8.3	Motivpassende Ziele und Wohlbefinden	249
8.4	Motivationale Kompetenz	255
8.4.1	Das theoretische Konzept	255
8.4.2	Erste Befunde	256
8.5	Zusammenfassung	259
9	Wie misst man Motivation?	261
9.1	Besonderheiten der Motivationsdiagnose	261
9.2	Ein Diagnoseschema	263
9.3	Zur Anwendung des Diagnoseschemas	268
9.4	Zusammenfassung	270

Literatur	271
Weiterführende Literatur	271
Vertiefende Literatur zu speziellen Bereichen	272
Verwendete Literatur	272
Stichwortverzeichnis	303

Vorwort

Dieses Buch gibt eine Einführung in die Motivationspsychologie. Es wendet sich an Studierende im Bachelorstudium der Psychologie und an »interessierte Laien«, also etwa an Erziehungs-, Sozial-, Wirtschaftswissenschaftler und Lehrkräfte. Voraussetzungsfrei und anknüpfend an Alltagserfahrungen werden zunächst Fragestellungen und Arbeitsweisen der Motivationspsychologie erläutert. Mit wachsendem Kenntnisstand werden den Lesern dann nach und nach differenziertere Betrachtungen motivationspsychologischer Ansätze im Fortgang des Buches möglich.

Dieser Darstellungslogik ließ sich recht zwanglos auch die historische Entwicklung der Motivationsforschung zuordnen. In den Anfangsteilen geht das Buch auf die eher einfachen und historisch früh entwickelten Instinkt- und Triebkonzepte ein. Es folgen dann differenziertere Ansätze, in denen motiviertes Verhalten aus der Wechselwirkung von Person und Situation verstanden wird. Auf dieser Grundlage entwickelte sich die »klassische« Motivationspsychologie, die hier im Mittelteil des Buches am Beispiel der Leistungs- und Machtmotivation dargestellt wird. In den letzten Kapiteln werden dann komplexere Ansätze behandelt. Hier geht es um handlungstheoretische Motivationsmodelle, um Anreizeanalysen des Alltagshandelns, um willensgesteuerte Handlungskontrolle, um Motivationale Kompetenz und Flow und anderes mehr. Da diese Ansätze den aktuellen Forschungsstand und seine noch offenen Fragen wiedergeben, werden sie etwas ausführlicher behandelt. Abschließend werden diese verschiedenen Motivationskomponenten in einem Diagnoseschema so aufeinander bezogen, dass sie eine Einzelfallanalyse der aktuellen Motivation einer bestimmten Person erlauben.

Natürlich muss ein Einführungsbuch aus didaktischen Gründen vereinfachen und vor allem: sich inhaltlich beschränken. Manches hätte viel ausführlicher diskutiert werden können. Einige Forschungsfelder sind gar nicht behandelt. Diese Beschränkung fiel jedoch relativ leicht, weil es eine sehr gute weiterführende Literatur gibt, auf die man bei den hier erworbenen Vorkenntnissen dann zurückgreifen kann. Hinweise auf diese Literatur werden nach dem letzten Kapitel 9 gegeben.

Gladbeck und Frankfurt am Main, im Sommer 2018

Falko Rheinberg und Regina Vollmeyer

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 Personmerkmale 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 Zukunftsereignisse erklären lässt.

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

ist zu klären, warum denn ein bestimmter Zielzustand überhaupt erstrebenswert ist, also Anreiz besitzt. So etwas geht nicht ohne Rückbezug zur Person. Ein Stück trockenes Brot wird sich erheblich in seinem *Anreiz* unterscheiden, je nachdem, wie hungrig vs. übersättigt eine Person gerade ist. Ein zu mähender Rasen kann von einer Person, die voller Tatendrang steckt, ganz anders erlebt werden als von jemandem, der sich erschöpft und überfordert fühlt. Bei den höher organisierten Handlungen, die vorzugsweise Untersuchungsgegenstand der Motivationspsychologie sind, operiert man hierbei mit eher zeitüberdauernden Vorlieben für bestimmte Klassen von Zuständen. So ist es für manche Person über Jahrzehnte hinweg besonders anziehend, genussvoll und wichtig, sich im Lösen herausfordernder Aufgaben als kompetent und tüchtig erleben zu können (Leistungsmotiv), während es für andere besonders attraktiv ist, sich in der Beeinflussung anderer Menschen groß, mächtig, stark und wichtig zu fühlen (Machtmotiv). Solche und ähnliche überdauernden Vorlieben der Person werden *Motive* genannt.

In der Motivationspsychologie bezieht sich der Begriff *Motiv* auf die relativ zeitstabile Bevorzugung einer Person für eine bestimmte Inhaltsklasse von Anreizen (z. B. Leistung, Macht, freundschaftliche Beziehungen etc.).

Natürlich sind auch Motive nicht direkt beobachtbar, sondern hilfreiche Gedankenkonstruktionen (hypothetische Konstrukte), die uns das Handeln von Personen besser verständlich machen. Wir werden später darauf noch sehr genau eingehen. Zum jetzigen Zeitpunkt soll es genügen, klarzustellen, dass der verhaltenslenkende Anreiz angestrebter Zielzustände mit abhängig ist von Bewertungsvorlieben (Motiven) der Person. Gleichwohl ist er ein Bestandteil einer *künftigen* Situation, auf die man durch eigenes Handeln zielförderlich Einfluss nehmen will.

Fällt mit diesem Rückbezug zur Person der Unterschied zwischen druck- und zugmotivierter Verhaltensmodellierung letztendlich zusammen? Das nicht. Im ersteren Fall müssten die allein über Triebe/Instinkte herausgebrachten Aktivitäten in mehr oder weniger fixierter

Form abgespeichert und auslösbar sein. Sie müssen ihre spezifische Zielausrichtung in schematischer Version schon in sich haben. Im zweiten Fall besorgt die Personvariable (Motiv) zunächst lediglich die Bewertung und Akzentuierung eines Zustandes, der sich im künftigen Lebensvollzug der Person durch eigenes Eingreifen ergeben könnte. Ob und wann daraus welche Handlung wird und welche richtunggebenden Teilprozesse auftreten, das ist als relativ flexibel, insbesondere als situationsangemessen reguliert gedacht.

1.4 Zusammenfassung

Im ersten Kapitel haben wir uns gefragt, womit sich Motivationspsychologie beschäftigt, und auf welche Weise sie versucht, Motivationsphänomene zu analysieren. Dazu haben wir zwei zentrale Konzepte, nämlich »Motivation« und »Motiv« näher bestimmt, sowie zwei unterschiedliche Erklärungsstrategien, nämlich »Druck« und »Zug« skizziert.

Übungsfragen

1. Wie lässt sich Motivation definieren?
2. In welcher Beziehung stehen Motiv und Motivation zueinander?
3. Wie unterscheiden sich die beiden Analyseperspektiven »Zug« und »Druck«?

Leseempfehlung: *In den beiden nachfolgenden Kapiteln werden frühe theoretische Konzepte beschrieben, auf deren Fundament sich die heutige Motivationspsychologie entwickelt hat. Wer sich für solche Grundlagen nicht interessiert, kann gleich bei Kapitel 4 zur Leistungsmotivation weiterlesen.*

2 Fröhe Erklärungskonzepte: Instinkte und Triebe

Wie schon angesprochen, gibt es Anteile unseres Verhaltensrepertoires, die in ihrer motivationalen Grundstruktur angeboren sind. Das schließt nicht aus, dass auch erworbenes Wissen/Kognitionen und Gewohnheiten Einfluss nehmen. Gleichwohl ist hier die Kopplung von Anregungsbedingungen und Verhaltenstendenz schon vor der Lernerfahrung und dem Wissensaufbau gegeben. Trivialerweise gilt dies für unmittelbar lebenserhaltende Aktivitäten wie Essen oder Trinken. Organismen ohne einen genetisch gesicherten Antrieb zu solchen Verhaltensweisen hätten kaum eine Chance, mehr als einige Tage zu überleben.

Sieht man einmal vom Einfluss erlernter, situativer Anreize («Appetitanregung») und kognitiver Bewertungsprozesse ab, so ist etwa der Hunger abhängig von innerorganismischen Zuständen (z. B. dem Glukosegehalt an Rezeptoren in der Leber oder dem Druck auf die Magenwände; s. im Einzelnen Schmalt & Langens, 2009, S.120 – 137). Der erlebte Drang zur Nahrungsaufnahme nimmt im Allgemeinen mit der Dauer der Fastenzeit zu und kann alle anderen Wünsche, Vorstellungen und Zielsetzungen dominieren. Die Tatsache, dass der sog. Mundraub straffrei bleibt, zeigt, dass die gebieterische Kraft solcher Mangelzustände auch der »naiven« Psychologie in der Gesetzgebung bekannt ist. Hinreichend großer Hunger kann kognitive Bewertungsprozesse bei der Nahrungsauswahl soweit relativieren, dass Hungernde Ratten, Mäuse, Insekten und andere ekelerregende Dinge essen. Auch wenn es in Einzelfällen Abweichungen gibt (z. B. lebensgefährdende Hungerstreiks von Inhaftierten zur Durchsetzung bestimmter Ziele), haben wir es im Regelfall also mit einem mächtigen Motivationssystem zu tun, das angeborenermaßen unser Verhalten in aktivie-

render Weise auf bestimmte Ziele lenkt und so das Überleben sichert. Solche Systeme haben wir offenkundig mit anderen Lebewesen gemein.

2.1 Instinkte

Nun gibt es bei Tieren noch eine Vielzahl weiterer, auf bestimmte Endzustände zulaufende Verhaltenssysteme, etwa im Sexual-, Brut- und Aufzuchtverhalten oder im innerartlichen Sozialverhalten, für die eine genetische Basis anzunehmen ist. Für Letzteres spricht die Stereotypie der Ausführung sowie die systematische innerartliche Verbreitung und vor allem die Lernunabhängigkeit bestimmter Verhaltenssequenzen.

So beginnen isoliert aufgezogene und erstgebärende Rattenweibchen ein bis zwei Tage bevor sie gebären, Papierschnitzel in ihrem Käfig zusammenzutragen und eine Art Nest zu bauen, obwohl sie es nie bei anderen Tieren beobachtet haben oder sonstwie erfahren haben konnten. Auch das Reinigen des Nestes, Wärmen und Säugen der Jungen erfolgt ohne vorherige Lerngelegenheiten (Hebb 1975).

Solche Zweckmäßigungsstrukturen wirken auf uns verblüffend, weil klar ist, dass das fragliche Lebewesen den jeweiligen Zweck nicht vorhersehen kann. So wird den Ameisen das System ihres Zusammenlebens schon aus Kapazitätsgründen kognitiv kaum repräsentiert sein können – gleichwohl agieren sie in einer Art, als wäre es so. Ein gerade geschlüpfter Kuckuck wirft die anderen Jungvögel aus dem fremden Nest, ganz so, als ob er wüsste, dass er mehr Nahrung braucht, als die versorgenden und körperlich kleineren Elternvögel für alle liefern könnten, und ganz so, als ob er wüsste, dass diese Elternvögel aufgrund ihrer eigenen genetischen Festlegung nicht anders können, als ihn (statt ihres eigenen eliminierten Nachwuchses) aufzuziehen.

Solche zweckgerichteten Verhaltensketten wurden in großer Zahl beschrieben und zum Teil detailliert analysiert (Eibl-Eibesfeldt 1978; Lorenz 1937; Tinbergen 1951). Sie sind uns als *Instinkt* (Instinctus naturae = naturgegebener Antrieb) geläufig. Schon Darwin (1859) hatte sich mit dem Instinktkonzept beschäftigt. Für ihn folgen diese erblich bedingten Verhaltenssequenzen den gleichen Gesetzen wie körperliche Merkmale, nämlich der *Zufallsvariation* des genetischen Materials und der *natürlichen Auslese*. Letztere ergibt sich daraus, dass die überlebenswichtigen Ressourcen in der Umwelt nicht unbegrenzt zur Verfügung stehen.

Wenn man sich einen bestimmten Instinkt vorstellt als eine Zusammensetzung vieler einzelner angeborener Reflexeinheiten, die jede für sich dem Prinzip der genetischen Zufallsvariation folgt, so kann eine Vielzahl von Reflexsequenzen entstehen. Diejenigen Reflexsequenzen, die unter gegebenen Bedingungen (Umwelt, Körperbau etc.) einen Anpassungsvorteil bewirken, begünstigen Lebewesen mit der entsprechenden genetischen Ausstattung. Das wiederum führt zu einer Ausbreitung des jeweiligen Instinktes in der Art.

Wegen der feinen Anpassung an komplexe Bedingungskonstellationen wirken die Verhaltensweisen scheinbar beabsichtigt, ja manchmal fast trickreich und raffiniert – wie oben beim Beispiel des frisch geschlüpften Kuckucks. Gleichwohl sind es starre Verhaltenssequenzen, die mitunter nicht einmal bis zum Erreichen des nützlichen Effektes durchgehalten werden (Lorenz 1937). Trotz oberflächlicher Ähnlichkeit ist solch instinkt gelenktes Verhalten qualitativ höchst verschieden von einer Handlungsstruktur, bei der ein künftiger Zustand als Ziel kognitiv vorweggenommen und wegen seiner positiven Bewertung auf jeweils situationsangepasste Weise angestrebt wird.

Auch wenn Menschen mit Hilfe ihrer kognitiven Möglichkeiten Zielzustände vorwegnehmen, bewerten und flexibel anstreben *können*, so schließt das ja nicht aus, dass auch wir aus unserer Evolutionsgeschichte genetisch basierte Verhaltenstendenzen besitzen, die sich aus (früheren) Instinkten herleiten. Insbesondere nachdem Darwin die gemeinsame Systematik in der Entwicklung der Arten (inklusive des Menschen) überzeugend dargelegt hatte, sprach im Prinzip nichts dagegen, auch bei Menschen instinktive Verhaltensanteile oder Instinkt-

rudimente zu vermuten. Diese Vermutung lag umso näher, als es Verhaltensweisen gibt, die bei vielen Menschen in ähnlicher Form beobachtbar sind – also eine hohe innerartliche Verbreitung haben.

Das betrifft etwa das Ausdrucksverhalten. So ist der mimische Ausdruck von Gefühlen für unterschiedlichste Völker in gleicher Weise verstehbar: Ureinwohner Neuguineas konnten auf Portraitfotos die ausgedrückte Emotion richtig zuordnen, obwohl die Fotos von Menschen aus gänzlich fremden Kulturkreisen stammten. Umgekehrt konnten amerikanische Studenten den Emotionsausdruck dieser Ureinwohner richtig zuordnen, obwohl auch sie nie Kontakt zu diesem Kulturkreis hatten (Ekman 1972).

Universell sind auch bestimmte Grundtendenzen wie Flucht, Angriff, Orientierung etc., die im Verhalten schon auftreten können, bevor wir in der jeweiligen Situation detaillierte Zielbewertungen und Mittelabwägungen vorgenommen haben. So wundert es nicht, dass schon recht früh in der wissenschaftlichen Psychologie mit dem Instinktkonzept gearbeitet wurde.

Bereits 1890 benutzte William James den Begriff *Instinkt* und charakterisierte damit die Möglichkeit von Lebewesen, *ohne vorheriges Anlernen und ohne Voraussicht bestimmte Endzustände zu bewirken* (James 1890, S. 383).

Den größten Einfluss bekam das Instinktkonzept in der Psychologie aber etwas später durch McDougall (1908). McDougall ging von einem relativ komplexen Instinktkonzept aus. Als angeborene Struktur sollte der Instinkt (1) eine Akzentuierung der Wahrnehmung besorgen: man wird bevorzugt auf bestimmte Gegenstände oder Ereignisse aufmerksam und beobachtet sie. Die so wahrgenommenen Objekte führen dann (2) zu ganz bestimmten Qualitäten emotionaler Erregung, die wiederum (3) die Tendenz erzeugen, in einer bestimmten Weise gegenüber diesem Wahrnehmungsobjekt zu handeln – zumindest liefert sie den Impuls dazu. Nach McDougall gehört also zu jedem Auftreten instinktiven Verhaltens ein *Erkennen* von etwas, ein *Gefühl* ihm gegenüber und ein *Streben* hin oder weg von ihm (1908, S. 26).

Als unveränderlichen Kern des jeweiligen Instinkts sah McDougall die spezifische Emotion an. Die Klassen von Objekten/Ereignissen, die diese instinktypische Emotion auslösen, können in Abhängigkeit von Erfahrung ebenso modifiziert werden wie die motorische Aktivität, zu der die Emotion drängt. Auf diese Weise konnte McDougall der unabweislichen Plastizität menschlichen Verhaltens Rechnung tragen und gleichzeitig annehmen, dass sich eine breite Variation unseres Verhaltens auf eine begrenzte Zahl von Instinkten zurückführen lässt. Allerdings hatte er sich mit diesem Konzept deutlich entfernt von dem eher starren Instinktbegriff, wie er von Darwin oder James und vor allem in der Ethologie verwandt wird (s. u.). Genau genommen bleibt vom Instinkt nur noch das Rudiment einer angeborenen Möglichkeit zu bestimmten Emotionen in vitalen Grundsituationen. So war es dann auch folgerichtig, wenn er später statt von Instinkten von »*Propensities*« (Neigungen) als Disposition zu bestimmten Verhaltenstendenzen oder Impulsen sprach (McDougall 1932).

McDougalls allgemeines Instinktkonzept ist durchaus mit Vorstellungen aus der jüngeren Emotions- und Motivationspsychologie vereinbar (s. u.). Die Resultate der dadurch angeregten Forschung waren allerdings weniger hilfreich. Sie bestanden in unterschiedlich langen Listen von Instinkten. Verhaltensweisen, die man häufiger bei sich und anderen in ähnlicher Weise beobachtete, wurden mehr oder weniger scharf als Kategorien gefasst, mit Begriffen belegt, und ihnen dann der Status von Instinkten verliehen. Die theoretisch interessante Zuordnung zu Emotionen als Kern des Instinktes konnte dabei leider nicht mehr durchgängig geleistet werden. Die folgende Tabelle gibt als Beispiel die letzte Instinktsammlung von McDougall (► Tab. 2.1; der Begriff *Propensity* wird hier mit Instinkt, Trieb, Streben, Impuls, Bedürfnis etc. übersetzt.)

Die Systematik der Kategorienbildung ist wenig überzeugend. Im Unterschied zur theoretisch klar gefassten dreigliedrigen Instinktdefinition bietet McDougall hier eine bunte Sammlung an, die zum Teil aus direkten Bezeichnungen von Emotionen/Affekten besteht (z. B. Ekel, Angst), zum Teil aus Verhaltenstendenzen mit emotionalem Kern (z. B. Sexualität, Elterninstinkt) sowie aus Verhaltenstendenzen, bei denen eine Emotionszuordnung kaum möglich erscheint (z. B. Herstellungsbedürfnis, Besitzstreben).

Tab. 2.1: Instinktive Tendenzen (sog. Propensities) im Verhalten von Menschen (nach McDougall 1932)

1. *Nahrungssuche* (Nahrung suchen und gegebenenfalls Vorräte anlegen).
2. *Ekelimpuls* (bestimmte schädliche Substanzen abweisen und vermeiden).
3. *Sexualtrieb* (werben und sich paaren).
4. *Angst/Furcht* (bei drohendem Schmerz oder Verletzung fliehen oder sich verstecken).
5. *Neugier* (fremde Gegenden oder Objekte erkunden).
6. *Elterninstinkt* (den Nachwuchs nähren und beschützen, Fürsorge üben).
7. *Geselligkeitsstreben* (mit anderen zusammen sein, nach Gesellschaft suchen).
8. *Selbstbehauptungsstreben* (dominieren und führen, sich selbst vor oder über andere stellen).
9. *Unterordnungsbereitschaft* (sich Personen fügen, die überlegene Macht zeigen, ihnen gehorchen und folgen).
10. *Ärger/Zorn* (grollen und mit Gewalt Widerstände brechen, die den eigenen Wünschen im Wege stehen).
11. *Hilfesuchen* (laut nach Hilfe rufen, wenn die eigenen Bemühungen letztendlich gescheitert sind).
12. *Herstellungsbedürfnis* (sich ein Obdach, Gebrauchsgegenstände und Werkzeuge schaffen).
13. *Besitzstreben* (nützliche oder attraktive Dinge erwerben, behalten und verteidigen).
14. *Drang zu lachen* (über Unzulänglichkeiten und Fehler unserer Mitmenschen lachen).
15. *Komfortbedürfnis* (durch Lageveränderung oder Kratzen das abstellen, was Unbehagen schafft).
16. *Ruhe, Schlafbedürfnis* (sich bei Ermüdung hinlegen, ausruhen oder schlafen).
17. *Migrationsbedürfnis* (Herumziehen und neue Lebensräume suchen).
18. *Einfache, körperliche Verhaltensäußerungen* (husten, niesen, atmen, ausscheiden).

Gleichwohl findet sich in dieser Aufstellung viel »allgemein Menschliches«, das zum Teil in ähnlicher Weise auch bei uns näher verwandten

Tierarten beobachtbar sein dürfte. Und das ist zweifellos ein gewisser Erkenntnisgewinn. Man könnte mit solchen Katalogen vielleicht einem Besucher eines fernen Planeten sagen, womit man bei diesen aufrecht gehenden Lebewesen von Zeit zu Zeit rechnen muss. Aber wie hilfreich sind solche kategorisierenden Bestandsaufnahmen häufig auftretender Verhaltensweisen? Sind sie nicht (a) zu allgemein und (b) unvollständig?

In der Folge wurde versucht, diesen scheinbaren Mangel dadurch zu beheben, dass man immer mehr höchst spezifische Verhaltensweisen beschrieb, die man bei vielen Menschen häufiger beobachtete. Der Soziologe Bernard behauptete 1924, nach einer Inspektion der einschlägigen Literatur auf mehr als 14 000 Instinktnennungen gestoßen zu sein. So kam es dann zu solchen Kategorien wie »Trieb, möglichst nicht innerhalb der eigenen Plantage einen Apfel zu essen« (nach Thomaе 1965b, S. 433).

Hierbei wird deutlich, dass bei solchen Entwicklungen das theoretische Konzept seinen Erklärungswert verloren hat. Das, was zu erklären wäre (hier: das unterlassene Apfelessen innerhalb der eigenen Plantage), wird im Kurzschluss mit der Erklärung gleichgesetzt, indem das Wort »Instinkt« oder »Trieb« angehängt wird. Dem ohnehin beobachteten Verhalten wird also ein Instinkt gleichen Namens zugeordnet, womit es als »erklärt« gilt. Individuelle Lebensvollzüge wandeln sich damit von einer Sequenz unerklärter Verhaltensweisen zu einer ebensowenig erklärten Serie von Instinktäußerungen. Das ist sicherlich kein Erkenntnisfortschritt. Diese Kritik betrifft allerdings weniger McDougall selbst, der durch seine reduzierte Zahl von Instinkten zumindest eine abstrahierende Ordnungsleistung erbracht hat – selbst, wenn die Systematik der Kategorienbildung verbesserungswürdig erschien (s. o.).

Zudem hat er dem Instinktkonstrukt mit der Trias aus erfahrungsabhängiger Wahrnehmungsakzentuierung, der instinktspezifischen Emotion und der resultierenden Verhaltenstendenz eine Binnenstruktur verliehen, die auch mit jüngeren Konzepten zu basalen Verhaltensweisen vereinbar ist. So gehen in der heutigen Emotionsforschung verschiedene Autoren von sechs bis neun Grundemotionen aus (Ekman 1972; Izard 1971; Plutchik 1980; Tomkins 1970). Zu diesen Emotionen (die übrigens bereits von Darwin 1872 aufgeführt wurden) zählen: