

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 deretwegen 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 zur Zeit 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 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 Verhaltensunterschieden 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 (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.

Fassen wir auf allgemeiner Ebene das bisherige zusammen, so befaßt sich Motivationspsychologie damit, Richtung, Ausdauer 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 verschiedenen Personen sowie Kontinuität und Wechsel im Verhaltenslängsschnitt sind typische Anlässe, um aus motivationspsychologischer Perspektive nach Verhaltenserklärungen zu suchen (vergl. Vollmeyer 2005).

1.2 Was ist Motivation?

Bislang wurde etwas zur Motivationspsychologie gesagt, aber noch wenig dazu, was unter Motivation selbst zu verstehen ist. Alltagssprachlich 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 bei der Sache bleibt. Im Selbsterleben können Zustände des Angezogenseins, ja Gefesselteins, 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 2010; Heider 1958; Thomae 1965 a). Aber wie kommt es dann, daß uns Motivation nicht folgerichtig als kognitives Kunstprodukt, sondern durchaus als reale Gegebenheit erscheint? Ich vermute, 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, 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 schrekt vor etwas zurück, man flieht etc. Hier besteht der „positive“ Zielzustand darin, etwas Aversives abgewendet zu haben. Auf diesen komplizierteren Fall gehen wir vorerst nicht näher ein.

Der Begriff Motivation spiegelt also *nicht* etwa 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 Teilespekte herausgegriffen und behandelt werden, die mit der ausdauernden Zielausrichtung unseres Verhaltens zu tun haben (Heckhausen & Heckhausen 2010; Thomae 1965 a). 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 nachfolgenden 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. 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 Befriedigungs-handlungen annehmen (z. B. Hunger drängt zur Nahrungsauf-nahme) oder eine Koppelung aufgrund zurückliegender Lern-prozesse. In letzterem Fall hat der Organismus wiederholt er-fahren, daß bestimmte Triebreize durch bestimmte Aktivitäten in befriedigender Weise reduziert werden. Das Denkmodell ei-nes getriebenen/gedrängten Verhaltens findet sich in höchst un-terschiedlichen Konzepten – so in dem psychoanalytischen An-satz von Freud (1905, 1915), dem ethologischen Ansatz von Lo-renz (1942, 1963) oder in bestimmten behavioristischen Ansätzen (z. B. Hull 1943, 1952). In Kapitel 2 werden diese Konzepte 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 getra-gen, daß diese Bedürfnisse in der Regel erst dann in die Ausrich-tung des Verhaltensstroms eingreifen, wenn bestimmte inneror-ganismische Defizite signalisiert werden. Diese Mangelzustände drängen sich in meist unlustgetönter Empfindungsqualität in unser Wahrnehmungsfeld und können – wenn stark genug – an-dere Aktivitäten unterbrechen, abändern oder verschieben.

Ohne Frage läßt sich die momentane Stärke solcher Bedürf-nisse weitgehend aus zurückliegenden Ereignissen erklären. So ist Durst abhängig davon, wann, wieviel und was man zuletzt getrunken hat, welche Speisen man zu sich genommen hat (Salz-gehalt), von Klimafaktoren (Temperatur, Luftfeuchtigkeit), von körperlichen Anstrengungen (Transpiration) und anderen Din-gen mehr. Bekannt sind auch die wesentlichen innerorganismi-schen Besonderheiten und die zugehörigen Rezeptoren, die Durstsignale aussenden (s. Schneider & Schmalt 2000). Wir ha-ben es hier also in fast perfekter Weise mit einem innerorganis-misch verankerten Motivationssystem zu tun, bei dem aufgrund zurückliegender Geschehnisse aktuelle Mangelzustände entste-hen, die hier und jetzt zu Trinkaktivitäten drängen.

Aber selbst dieses körpernahe und höchste 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 erwartet, 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 Studenten, 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 würde auch schwer erklärlch, 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.

Wie schon im Eingangsabschnitt ausgeführt, ist die *Frage nach dem Wozu*, also die Suche nach angestrebten Zielzuständen, die typische Analyseperspektive der Motivationspsychologie im engeren Sinne. Damit wird keineswegs negiert, daß sich Teile unseres Verhaltens durchaus nach der Vorstellung des Antriebens 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. 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 ersten 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 Person-variable (Motiv) zunächst lediglich die Bewertung und Akzentuierung eines Zustandes, der sich im künftigen Lebensvollzug der Person ergeben könnte. Ob und wann daraus welche Handlung wird und welche richtunggebenden Teilprozesse auftreten, das ist als relativ flexibel, insbesondere als situationsangemessen reguliert gedacht.