2. KAPITEL:
SOZIALISIERUNG UND SOZIALES LERNEN

I. INTERNALISIERUNG:

1. SOZIALISIERUNG UND LERNPSYCHOLOGIE

SOZIALISIERUNG: = Übernahme der typischen Verhaltensweisen, Meinungen und Werthaltungen einer Gruppe durch ein Individuum

1. Sozialisierungsprozeß (Anpassung eines Individuums an die Standards einer Gruppe)
= **Kind paßt sich an Familie an**;
später immer wieder neue Sozialisierungsprozesse (Schule, Berufseintritt, usw.).

Sozialisierungsprozesse = Lernvorgänge
(Erfahrungen, durch die Individuum Verhaltensweisen, Meinungen und Werthaltungen übernimmt)

* **Häufigkeit erwünschter Verhaltensweisen** (= gruppentypische, rollenadäquate Verhaltensweisen) soll **gesteigert** werden
-> Abhängigkeit von ihren Konsequenzen = Anwendung von **Verstärkung** (vgl. SKINNERS Lerntheorie);

* **Häufigkeit unerwünschter Verhaltensweisen** sollen **gesenkt**, bzw. ausgeschaltet werden
-> Bestrafung

2. INTERNALISIERUNG UND EXTINKTIONSRESISTENZ

Sozialisation ist **erfolgreich**, wenn **entsprechendes Verhalten internalisiert** wurde.

Verhalten = internalisiert, wenn es **ohne äußeren Druck beibehalten** wird
(d.h. ohne Verstärker für die Durchführung / ohne Bestrafung für die Unterlassung)
ABER: Ohne Verstärker / Bestrafung -> Extinktion (aber große Unterschiede in Extinktionsgeschwindigkeit).
Besser statt „internalisiertes“ und „nicht internalisiertes“ Verhalten
= **„mehr oder weniger internalisiertes“ Verhalten**

*** Verhalten mit hoher Extinktionsresistenz** = Verhalten, das nur langsam extingiert wird; besser internalisiert

*** Verhalten mit geringer Extinktionsresistenz** = Verhalten, dessen Häufigkeit ohne Verstärker rapide absinkt; wenig internalisiert

Extinktionsresistenz (und Grad der Internalisierung) **hängt ab von**

verschiedenen Parametern des Lernprozesses,
z.B. von der **Art der Verstärkung**.

3. **EXTINKTIONSRESISTENZ UND VERSTÄRKERPLÄNE**

*** intermittierende Verstärkung** -> höhere Extinktionsresistenz;
Nachteil: langsamere Lerngeschwindigkeit

*** kontinuierliche Verstärkung** -> geringere Extinktionsresistenz;

Verschiedene intermittierende Verstärkerpläne -> verschiedene Extinktionsprozesse:
Je seltener und **je unregelmäßiger verstärkt** wird,
umso größer ist die **Extinktionsresistenz**

Optimal für Internalisierung:

= ***variable Verhältnispläne*** mit **niedrigem Verstärkerprozentsatz**
= ***variable Intervallpläne*** mit **langen Abständen zwischen den Verstärkern**

Nachteil dabei = sehr **langsames Lerntempo**

Für die Praxis ratsam:

* Lernprozeß beginnt mit **kontinuierlichem Verstärkerplan** (100% Verstärkung),

* dann **schrittweises Übergehen zu immer seltener und unregelmäßigerer Verstärkung** (Grund: schnelles Lernen / langsames Extingieren)

Für unerwünschte Verhaltensweisen:
unbedingte Vermeidung von intermittierender Verstärkung!

(BEISPIEL: **„inkonsequente Erziehung“** eines Kindes
-> Wutanfall beim Schlafengehen:
* werden ignoriert,
* manchmal aber beachtet (= intermittierende Verstärkung!).
Folge: besonders extinktionsresistentes Verhalten wird erzeugt!

4. EXTINKTIONSRESISTENZ UND DISSONANZ

Diverse Erklärungsversuche für Extinktionsresistenz bei intermittierender Verstärkung:

a) **Diskriminationshypothese von HUMPHREYS** (1939):

Bei **intermittierender Verstärkung** kann **Organismus nur schwer unterscheiden zwischen Lernphase und Extinktionsphase**

-> Ausbleiben der Verstärker in Extinktionsphase wird nicht gleich bemerkt, da ja auch in Lernphase nur sehr selten verstärkt wurde.

b) **Erklärung durch Dissonanztheorie (LAWRENCE & FESTINGER** 1962):

Entscheidend ist **nicht der Prozentsatz der Verstärker**, sondern **die absolute Anzahl der nicht verstärkten Operanten**.

Begründung mit Hilfe der Hypothese von der Rechtfertigung des Aufwands:

* Jedes **Verhalten** ist **anstrengend und unangenehm**.

* Wird es **nicht verstärkt** -> Entstehung einer **Dissonanz**.

* Diese wird **umso größer**, **je öfter** Operanten **nicht verstärkt** werden.

* Um **Dissonanz zu reduzieren**, müßten **kognitive Elemente geändert** werden (je größer die Dissonanz, umso mehr).

=> Daher: **Aufwertung des Verhaltens oder der Umstände**.

Folge: Verhalten wird um seiner selbst willen beibehalten
= extinktionsresistent geworden!

Bei **kontinuierlicher Verstärkung** -> **keine Dissonanz** (da jeder Operant verstärkt wird)
-> **nicht extinktionsresistent**!

Bestätigung im Humanversuch durch HERKNER & DALHEIMER (1980):

120 Kinder zwischen 10 und 12 Jahren betätigen Spielautomaten
-> VP stoppt im richtigen Moment: Gewinn (Gewinne nach variablen 33%-Plan oder variablem 67%-Plan).
In Extinktionsphase -> kein Gewinn.
VPn konnten Versuch abbrechen, wann sie wollten.
Maß für Extinktionsresistenz = wie oft VP in Extinktionsphase Apparat betätigte.

Fazit: **Zahl der nicht-verstärkten Operanten hemmt Extinktion**,
aber **auch Verstärkerprozentsatz beeinflußt die Existenzresistenz**
(Unterschied zu LAWRENCE & FESTINGER).

5. EXISTENZRESISTENZ UND ATTRIBUTION

ROTTER (1954):

Intermittierende Pläne müssen **nicht immer zu erhöhter Extinktionsresistenz** führen - in bestimmten Fällen Überlegenheit von kontinuierlichen Plänen.
Dafür verantwortlich = **Attributionsprozesse**.

Attribution:

= Meinungen über kausale Zusammenhänge (= subjektive Alltagsmeinungen); gleichgültig dabei ist, ob diese objektive gesehen richtig oder falsch sind.

Wichtig dabei = **Unterscheidung von innerer und äußerer Kontrolle**.

* ***innere Kontrolle (= interne Kontrolle):*** jemand glaubt, Folgen seines Handelns hängen von ihm selbst ab (von seinem Können, Wollen, etc.)

* ***äußere Kontrolle (externe Kontrolle):*** jemand glaubt, Folgen seines Handelns hängen von Glück, Schicksal, Zufall, Gott, Dämonen, etc. ab.

„parapsychologisches" Experiment von ROTTER & JAMES (1958):

Karten aus Paket gezogen, Anzeige auf tachiskopartigem Apparat.
Auf jeder Karte entweder X oder O. Vpn müssen jeweils nächstes Symbol erraten.
ABER: Apparat so konstruiert, daß
* **VG1** fast alles richtig „errät" (**100% Verstärkung**);
* **VG2 50%** richtig „errät".

Jede Verstärkerbedingung weiter unterteilt in externe und interne Kontrolle:
* **interne Kontrolle**: wissenschaftliche Meldung, daß sehr viele Menschen telepathische Fähigkeiten besitzen
-> Trefferzahl hängt von Fähigkeiten ab
* **externe Kontrolle**: Meldung, daß Trefferzahl ausschließlich von Glück und Zufall abhängen.

Nach einigen Durchgängen -> **Extinktionsphase**:
Trefferzahl in allen 4 Bedingungen fast auf Null gesenkt.
Maß für Extinktionsresistenz = Anzahl nichtverstärkter Durchgänge (1 Durchgang = 7 Vorhersagen), bis Vpn überzeugt ist, keine Trefferchance mehr zu haben und aufhören will.

Ergebnis: größte Extinktionsresistenz bei
* extern - 50% und
* intern - 100%.

Fazit: **übliche Relation** zwischen kontinuierlichen und intermittierenden Verstärkerplänen nur dann**,** wenn sich VP für **außenkontrolliert** hält.

Glaubt VP, Mißerfolge und Erfolge hängen von eigenen Fähigkeiten oder eigenem Wollen ab (**interne Kontrolle**)
-> **Umkehr:**

* **Je größer Erfolgswahrscheinlichkeit** bisher war, **desto größer ist Ausdauer bei Mißerfolg** (d.h. umso größer ist der Extinktionsresistenz und Internalisierung);

* **Extinktionsresistenz steigt** dabei **mit dem Prozentsatz der Verstärker**.

Kritik daran von WEINER (1972):

es genügt nicht die Unterscheidung zwischen interner und externer Attribution; sondern eine **zweite Attributionsdimension** muß herangezogen werden
= **Stabilität bzw. Instabilität der subjektiven Kausalfaktoren**.

-> ***Vierfelderschema der Attribution***

	intern	***extern***
stabil	Fähigkeiten, Können	Schwierigkeitsgrad eines Problems
variabel	Anstrengung, Wollen	Glück, Zufall

=> Interne und externe Faktoren können stabil oder variabel sein:

* ***interne Faktoren*** (interne subjektive Ursachen für Erfolg):

stabil: Fähigkeiten -> von Vpn als konstante Eigenschaften betrachtet. Wird Erfolg auf Fähigkeiten zurückgeführt -> in neuer ähnlicher Situation wird wieder mit Erfolg gerechnet

labil: Anstrengung -> wird Erfolg darauf zurückgeführt -> in neuer ähnlicher Situation weniger Erfolgserwartung
(Anstrengung = variabel -> hängt auch ab von Tagesverfassung, Interesse, usw.)

* ***externe Faktoren*** (externe subjektive Ursachen für Erfolg):

stabil: Schwierigkeitsgrad eines Problems = konstant, kann sich nicht sprunghaft verändern

labil: Glück / Zufall (= „launenhaft“)

<u>Kritik an ROTTER</u>:

Vermischung der Attributionsdimensionen:

Erfolg (**Verstärkung**) und Mißerfolg (**Ausbleiben des Verstärkers**)
wurde **zurückgeführt auf Fähigkeiten oder Glück**.

* Glück = **variabler, externer Faktor**
* Fähigkeiten = **stabiler, interner Faktor**

Folge: Ergebnisse hinsichtlich der **Extinktionsresistenz**,
die **von Rotter auf interne und externe Kontrolle zurückgeführt** wurden,
in Wahrheit durch stabile und variable Attributionsfaktoren herbeigeführt

-> **bestätigt durch *<u>Experiment von MEYER</u>* (1970):**

Vpn müssen in bestimmter Zeit **5 Denkaufgaben** lösen, die aber für die zur Verfügung stehende Zeit zu schwierig sind -> **5 Mißerfolge**.

Nach jeder Aufgabe müssen Vpn **angeben**:

* auf **welche der 4 Attributionsmöglichkeiten sie Mißerfolg zurückführen**
(mangelnde Begabung,
Schwierigkeit der Aufgabe,
mangelhafte Anstrengung,
„Pech“) und

* **Erfolgschancen bei nächster Aufgabe einschätzen** (Skala von 0-100)
-> diente als **Maß für *Extinktionsresistenz***:
-> Je sicherer man mit Erfolg rechnet, umso eher wird man fortsetzen
(**hohe Extinktionsresistenz**);
-> je sicherer man mit Mißerfolg rechnet, umso eher wird man aufhören
(**niedrige Extinktionsresistenz**)

Ergebnis:

* **Mißerfolg zurückgeführt auf** mangelnde Fähigkeiten (**stabiler, interner Faktor**)
oder schwierige Aufgabe (**stabiler, externer Faktor**)
-> **geringe Erfolgserwartung, niedrige Extinktionsresistenz**

* **Mißerfolg zurückgeführt auf** Anstrengung (**variabler, interner Faktor**)
oder Glück (**variabler externer Faktor**)
-> **höhere Erfolgserwartung, hohe Extinktionsresistenz**

<u>Fazit</u>: Es ist **egal, ob interne oder externe Attributierung** vorliegt
-> **entscheidend** ist, ob es sich um **stabile oder variable Faktoren** handelt.
ABER: Das heißt NICHT, daß interne / externe Kontrolle für Lernpsychologie

irrelevant ist (ist NUR egal für Extinktionsresistenz!)!

Frage nach ***Ursachen unterschiedlicher Attributierung*** ist aber auch sehr wichtig:

=> **Experiment von FRIEZE & WEINER (1971):**

Vpn mußten **angeben**, **in welchem Ausmaß Erfolg oder Mißerfolg auf die 4 Attributionsfaktoren zurückzuführen** ist, NACHDEM in früheren vergleichbaren Situationen

a) immer erfolgreich
b) ½ der Fälle erfolgreich
c) nie erfolgreich

Ergebnis:

* **je geringer in Vergangenheit Häufigkeit von Erfolgen** (d.h. je niedriger der Verstärkerprozentsatz),
desto eher wird Erfolg auf variable Faktoren (Anstrengung / Glück) **zurückgeführt**.

* **je geringer in Vergangenheit Häufigkeit von Mißerfolgen** (Ausbleiben einer positiven Verhaltenskonsequenz),
desto eher wird Mißerfolg auf stabile Faktoren (Fähigkeiten / Schwierigkeit) **zurückgeführt.**

D.h.: *** bei Konsistenz (Übereinstimmung)** zwischen gegenwärtigen und vergangenen Ergebnissen (z.B. Erfolg nach ständigem Erfolg)
-> Zurückführung der Verhaltenskonsequenz auf **stabile Ursachen** (Fähigkeiten, Schwierigkeit der Aufgabe)

* **bei Inkonsistenz (Nichtübereinstimmung)** von gegenwärtigen und vergangenen Ergebnissen (Erfolg nach ständigem Mißerfolg)
-> Zurückführung der Verhaltenskonsequenz auf **instabile Ursachen** (Anstrengung, Glück)

VALLE & FRIEZE (1976):

Ereignis wird **umso eher auf instabile Faktoren zurückgeführt**, **je größer die Diskrepanz zwischen Erwartung und tatsächlichem Ereignis** ist.
z.B. sehr gute Leistung wird erwartet - sehr schlechte Leistung wird erbracht
-> Ursache: mangelnde Anstrengung / „Pech“

Merke: Attributierung hängt aber noch von vielen anderen Faktoren ab,
z.B. vom Vergleich mit anderen Personen (siehe später!)

Intermittierende / variable Verstärkerpläne und Attribution:

unregelmäßige und **inkonsistente Verhaltenskonsequenzen** (z.B. bei intermittierenden und variablen Verstärkerplänen) führen zu **Attribuierung an instabilen Faktoren**
=> **hohe Extinktionsresistenz**

ABER:**intermittierende Verstärkerpläne** müssen **nicht immer Attribuierung an instabilen Faktoren hervorrufen:**

=> wird bei intermittierendem Verstärkerplan **Attribuierung an stabilen Ursachen suggeriert** (z.B. durch entsprechende Instruktion)

-> auch bei intermittierendem Verstärkerplan **geringe Extinktionsresistenz** (umso geringer, je niedriger der Verstärkerprozentsatz).

D.h. Wird **Mißerfolg auf konstante eigene Ungeschicklichkeit zurückgeführt**
-> **Erfolgserwartung umso geringer, je seltener Erfolg erzielt** wurde.

Kontinuierliche Verstärkerpläne und Attribution:

* **ständiger Erfolg in Lernphase**
-> Zuschreibung an **stabile Ursachen** (gute Fähigkeiten / leichte Aufgaben)

* **erste Mißerfolge zu Beginn der Extinktionsphase**
-> Zuschreibung an **instabile Ursachen** (mangelnde Anstrengung / Pech).
Folge: Am Anfang der Extinktionsphase **Ansteigen der Reaktionshäufigkeit und Reaktionsheftigkeit**

* **Mißerfolge dauern an**
-> Zuschreibung an **stabile Ursachen** (doch nicht so gute Fähigkeiten / schwierigere Aufgaben).
Folge: **Erfolgserwartung gering, Extinktionsresistenz gering**.

WEINER (1986):

aktuelle Version seiner Theorie unterscheidet jetzt

3 Attributionsdimensionen:

a) **interne / externe Ursachen**
b) **stabile / instabile Ursachen**
c) **kontrollierbare / unkontrollierbare Ursachen**

BEISPIEL:

Grad der momentanen Anstrengung: interne, variable und kontrollierbare (beeinflußbare) Ursache
Grad der Müdigkeit: interne, variable und unkontrollierbare (nicht beeinflußbare) Ursache.

Kontrollierbare / unkontrollierbare Ursachen führen aber kaum zu Erklärung von Erwartungsänderungen oder Extinktionsresistenz, sondern **spielen vor allem eine Rolle für Entstehung verschiedener Gefühle** (daher später behandelt!)

6. SELBSTVERSTÄRKUNG

Verhalten kann von äußeren Verstärkern unabhängig (internalisiert) werden,

* indem sich der **Ausführende selbst verstärkt** (z.B. durch Reaktion auf bestimmtes Verhalten mit Stolz, Freude, etc.) = ***„self-reinforcement“***

* oder durch **bloße Vorstellung von angenehmen Reizen** = ***„verdeckte Verstärkung“*** (covert reinforcement)

Eigenschaften und Wirkungen beider = analog zu denen äußerer Verstärkung (Fremdverstärkung)

Selbstverstärkung wird **erlernt durch Beobachtung und Imitation** anderer Personen (z.B. der Eltern)

II. REFLEXE UND GEFÜHLE

1. <u>OPERANTEN, REFLEXE, GEFÜHLE</u>

* ***Operanten***: treten prinzipiell **in jeder Situation frei** auf

* ***Reflexe:*** werden **durch bestimmte Reize ausgelöst**.
Verbindung zwischen Reiz und Reaktion = **angeboren**
(-> unbedingte Reize / unbedingte Reflexe)

BEISPIELE:

unbedingter Reiz = Nahrung	-> unbedingte Reaktion = ***Speichelfluß***
unbedingter Reiz = Helligkeitsveränderung	-> unbedingte Reaktion = ***Pupillenreflex***
unbedingter Reiz = Luftstoß gegen Auge	-> unbedingte Reaktion = ***Lidschlußreflex***
unbedingter Reiz = lauter Knall	-> unbedingte Reaktion= ***Schreckreaktion*** Fluchtbewegungen

* **Grenzen zwischen Reflexen und Operanten = oft fließend**

BEISPIEL: Fluchtbewegung als Reaktion auf Schreckreiz,
aber auch als spontaner Operant (z.B. weil man schnell aus dem Zimmer läuft, um eine Verabredung doch noch einzuhalten)

* **Häufigkeit von Reflexen wird genauso wie die von Operanten beeinflußt durch nachfolgende Verstärker:**

BEISPIEL: **Versuche von MILLER** (1969):
Häufigkeit einer bestimmten Pulsfrequenz kann angehoben werden

* **Reflexe und Operanten kommen oft gleichzeitig vor**:

BEISPIEL: Nahrungsaufnahme: -> dabei Speichelsekretion (Reflex)
-> und Kaubewegungen (Operant)

* **enge Verknüpfung von Reflexen und Gefühlen:**

Angst -> man erbleicht (Gefäßverengung), bekommt Herzklopfen (Pulsfrequenz steigt), Fluchtbewegungen setzen ein, usw.

2. KLASSISCHES KONDITIONIEREN

Häufigkeit von Reflexen ist bestimmt durch Häufigkeit der auslösenden Reize

Klassisches Konditionieren (Lernprozeß):

Koppelung des Reflexes an einen neuen, bis dahin neutralen (= nicht reflexauslösenden) Reiz.

Gesetzmäßigkeiten erforscht von **PAWLOW**:

Experimente mit seinem Hund:
Auslöser (***UCS = unconditioned stimulus***) = Fleisch
-> Reflex (***UCR = unconditioned response***) = Kaubewegungen / Speichelabsonderung

Lernphase: neutraler Reiz (Glockenton) mehrmals gekoppelt mit dem UCS
-> Folge: Glockenton allein löst Speichelfluß aus.
Neutraler Reiz wird zu ***CS (= conditioned stimulus)***
=> bewirkt ***CR (= conditioned response)***

wichtig dabei = **zeitlicher Abstand zwischen CS und UCS**
(optimal = **bis zu ½ Sekunde -> größte Reaktionsstärke**)

* **Generalisation und Diskrimination ähnlich wie beim Operantenlernen**:
CS Glockenton von 1000Hz
-> CR Speichelfluß auch bei höheren oder tieferen Tönen;
ABER: seltener und schwächer je verschiedener neuer Ton vom ursprünglichen ist. (**automatisches Entstehen eines Generalisationsgradienten**)

* **Analogie zu intermittierenden Verstärkerplänen und ihrer Wirkung**:
gelegentliche, unregelmäßige Koppelung von CS und UCS
-> extinktionsresistentere CR als bei ständiger Koppelung
(HUMPHREY-Effekt / ***HUMPHREYS Paradoxon***)

* **Analogie zum Operantenlernen**:
Auch beim Klassischen Konditionieren ist **nicht die Kontiguität, sondern die Korrelation wichtig** (RESCORLA 1972),
d.h. es kommt nicht auf die Anzahl der Koppelungen von CS und UCS an, sondern auf die Korrelation zwischen CS und UCS.

* **Analogie zum Gesetz des relativen Effekts:**

Gesetz des relativen Effekts:

ein und dieselbe Art und Häufigkeit von Verstärkung kann ganz **unterschiedliche Wirkungen** haben.
Entscheidend ist, **WIE alternative Verhaltensweisen verstärkt** werden
=> Führt R1 zu mehr oder besseren Verstärkern -> Häufigkeit von R1 steigt.
=> Führen alternative Verhaltensweisen zu mehr oder besseren Verstärkern -> Häufigkeit von R1 sinkt.

Ähnliches gilt beim ***Klassischen Konditionieren:***

Dieselbe Anzahl von Koppelungen zwischen CS (Ton) und UCS (elektr. Schlag) kann zu **völlig verschiedenen Reaktionen** führen.
Ausschlaggebend ist, **WIE OFT der UCS OHNE CS auftritt**.

=> **UCS öfter gemeinsam mit CS als allein** -> CR bildet sich aus (hier: Angst). Hohe Korrelation zwischen CS und UCS (=> CS wird zu Angstsignal). Extremfall: UCS immer mit dem CS

=> **UCS genauso oft allein wie gemeinsam mit dem CS** -> keine CR. Keine Korrelation zwischen CS und UCS (=> CS hat keinen Informationswert)

=> **UCS öfter allein als mit CS gemeinsam** -> keine Angstreaktion auf den CS, sondern Entspannung (= Gegenteil). Negative Korrelation zwischen CS und UCS. (=> CS bewirkt Erwartung, daß in nächster Zeit wahrscheinlich kein UCS auftreten wird)

3. ANGST UND VERMEIDUNG

Angst = sehr häufiges Gefühl;

* spielt große Rolle im **Sozialisierungsprozeß**;
* **Ursache für Vermeidung** vieler Verhaltensweisen und Situationen;
* tritt auf als **natürliche (unbedingte) Reaktion auf Schreck- und Schmerzreize**

Durch **klassisches Konditionieren** kann **Angst auch von bisher neutralen oder sogar positiven Reizen herborgerufen** werden.

Versuche von WATSON & RAYNER (1920):

bei **11 Monate altem Albert** wird experimentell **Rattenphobie** hervorgerufen.
Albert kannte weiße Ratte, brachte ihr **positive Gefühle** entgegen
-> reagierte auf sie mit Zuwendung.

Dann: wenn **Albert Ratte berühren** will -> **lautes Geräusch**

Später: **Anblick der Ratte** bewirkt bei Albert **heftige Angst- und Fluchtreaktion**
Rattenphobie generalisierte auf ähnliche Objekte (Kaninchen, Pelzmantel, usw.) -> Reize, die bislang neutral waren, wurden zu Angstauslösern

Extinktionsphase: Konfrontation Alberts mit der **Ratte ohne unangenehme Ereignisse**

vgl. dazu:
Kinder lernen Angst vor vielen Personen und Situationen
(z.B. Zimmer, in dem Kind oft geschlagen wurde, als Angstauslöser; bestimmte Worte „böse“, „schlimm“, die vor oder während Bestrafung verwendet werden, als Angstauslöser)

Angst = sehr dauerhaftes Verhalten
-> viele Ängste vergehen nur langsam oder gar nicht.

Grund: **Angst hat oft Vermeidungsverhalten zur Folge**.

* **Annäherung an angstbesetzte Personen** / Objekte löst **Angst** aus
-> diese Personen / Objekte werden in Zukunft **vermieden** -> **Angstreduzierung**

* **Aktive Vermeidung hat positive Konsequenzen** -> wird daher **häufiger praktiziert**.

* ABER: **Vermeidung verhindert Extinktion!** (Erfahrung, daß Reiz nicht oder nicht mehr mit negativer Konsequenz verbunden ist, kann so nie gemacht werden)

=> ***Zweifaktorentheorie der Vermeidung (MOWRER et al. 1947):*** heute überholt!

2 aufeinander folgende Prozesse:
a) durch den CS wird (bedingte) Angst ausgelöst
b) Angstreduktion durch Vermeidungsverhalten -> Angstreduktion fungiert als Verstärker für Vermeidungsverhalten

Kritik daran (HERNSTEIN et al. 1969):

* Ist **Vermeidungsverhalten** erfolgreich -> **Extinktion der Angst: stimmt nicht!**

* **Angst = Reaktion des vegetativen NS** (langsame Leitungsgeschwindigkeit)
-> oft sehr schnelle **Vermeidungsreaktion beginnt VOR dem Einsetzen der Angst**.
D.h. **Angst setzt erst NACH dem Vermeidungsverhalten ein** -> dieses kann daher nicht durch Angstreduktion verstärkt werden!

moderne Lernpsychologie:

Vermeidungsverhalten = Spezialfall von Operantenkonditionieren;
* Organismus vergleicht Infos über Vermeiden und Nichtvermeiden;
* stellt fest, daß Vermeiden zu angenehmeren Konsequenzen führt als Nichtvermeiden;
* Folge: Vermeidung

4. **KOGNITIVE FAKTOREN**

Stärke und Art eines Gefühls wird nicht nur **bestimmt von**
**** objektiven*** (physikalischen) ***Reizeigenschaften*** und
* ***mit dem Reiz verbundenen Lernprozessen***,

sondern auch von:
* ***kognitiven Prozessen*** -> wichtig ist, WIE Reiz interpretiert wird.

BEISPIEL: brüllender Chef:
* löst wenig Angst aus -> ist leicht erregbar und hat sich gerade zu Hause geärgert
* löst viel Angst aus -> er schreit nur, wenn er wirklich wütend ist

Dazu Experimente von LAZARUS et al. (1964ff.):

Vps sehen **Film über grausame Genitaloperationen an Ureinwohnern Australiens**

-> **ohne Ton**: unangenehme Gefühle werden ausgelöst
-> **mit intellektualisierendem Kommentar** (Operation = ungefährlich, bringt Betroffenem Vorteile,...): weit weniger unangenehme Gefühle werden ausgelöst
-> **Kommentar VOR dem Film**: noch schwächere emotinale Reaktion

Messung der Emotionen mit Hilfe des elektrischen Hautwiderstands (steigt!)

Fazit: Geht man **mit bestimmter kognitiver Orientierung an eine Reizsituation** heran
-> **starke Beeinflussung der vom Reiz ausgelösten Gefühle,**
d.h.: **kognitive Prozesse können Intensität von Gefühlen beeinflussen**

Experimente von SCHACHTER (1964):

Kognitive Prozesse können nicht nur die Intensität der Gefühle beeinflussen, sondern auch ihre Qualität.

III. MOTIVATION

1. KRITIK DES BEGRIFFS MOTIV

***weitverbreitete Meinung*:**

Sozialisierungsprozeß (vor allem bei Kindern) führt zur **Ausprägung bestimmter Motive**,

z.B. Leistungsmotiv -> ist eine **individuelle Konstante**,

d.h. stark leistungsmotivierte Person strebt in allen geeigneten Situationen nach Wettbewerb und hoher Leistung.

lernpsychologische Ansicht:

Das ist **höchst unwahrscheinlich**.

BEISPIEL: Mensch in **intellektuelle Leistungen sehr erfolgreich** (oft verstärkt)
- in **sportlichen Leistungen ungeschickt** (oft negative Konsequenzen).
Wird **sportliche Leistungssituationen vermeiden**, **nicht aber den intellektuellen Wettbewerb!**

Daher: besser als Begriff „Leistungsmotiv“ => **Rückführung der unterschiedlichen Verhaltenshäufigkeiten** auf entsprechende positive und negative Verhaltenskonsequenzen, d.h. **auf Lernprozesse**!

=> **Untersuchungen (JACKSON, AHMED & HEAPY 1976)** haben nachgewiesen, daß es nicht EIN homogenes Leistungsmotiv gibt, sondern **mehrere Leistungsmotive** für verschiedene Bereiche.

=> In Literatur werden verschiedenartigste Phänomene mit EINEM Wort bezeichnet
-> irreführender Eindruck entsteht, sie hätten etwas gemeinsam. Viele dieser Phänomene können durch Lernprozesse erklärt werden.

=> **„Motiviertheit“** als Bezeichnung dafür, daß **bestimmtes Verhalten auffallend häufig auftritt** (z.B. Teilnahme an Glücksspielen)

-> kann aber **auch durch Prinzipien des operanten Konditionierens erklärt** werden: Häufigkeit dieses Verhaltens hängt von erfahrenen positiven Konsequenzen dieses Verhaltens ab

* ***Motivation definiert als Anreiz*:**

Dieser Aspekt ist **mit Lernpsychologie verträglich**:
Anreiz = die kognitive Seite eines Verstärkers / Strafreizes. Durch Lernprozeß entsteht Erwartung

-> Verhalten wird durchgeführt, weil man Belohnung dafür erwartet (***positiver Anreiz***)

-> Verhalten wird nicht durchgeführt, weil man Bestrafung dafür befürchtet (***negativer Anreiz)***

* ***Verwendung des Begriffs „Motiv“ im Zusammenhang mit Gefühlen***:

-> Objekte / Situationen, die mit **lustvollen Gefühlen** verbunden sind, werden **angestrebt**

-> Objekte / Situationen, die mit **unlustvollen Gefühlen** verbunden sind, werden **gemieden**

Erklärbar durch **klassisches Konditionieren**, dazu braucht man kein Motiv als eigenständigen Prozeß

* ***Bezeichnung von Trieben als Motive:***

Jeder **Trieb** hat **zwei Wirkungen**:

-> **verhaltenssteuernde Wirkung (*selektive Wirkung*):**
nichtbefriedigter Hunger selektiert Verhalten (d.h. führt zu Nahrungsaufnahme, nicht aber zu sexueller Betätigung)

-> **aktivierende Wirkung (*energetisierende Wirkung*):**
Jeder nichtbefriedigte Trieb = Antrieb (Energiequelle):
Viele Verhaltensweisen laufen bei Triebspannungen schneller und häufiger ab (allgemeine Unruhe und Aktiviertheit)

2. **MOTIVATION ALS ANREIZ**

A) ***Primäre und sekundäre Verstärker***

a) ***Primäre Verstärker:*** = Verstärker, die schon immer (d.h. von der Geburt an) als Verstärker fungieren

HULL (1943): **Jeder Reiz**, der einen **biologischen Trieb reduziert**, hat **Verstärkereigenschaften** (z.B. Futter reduziert Hunger)

MILLER & DOLLARD (1941): **=> *allgemeinere Theorie der Primärverstärker***:

Jede Reduktion eines sehr intensiven Reizes wirkt als Verstärker

(z.B. Verminderung extremer Hitze oder Kälte, lauter Geräusche, usw.).

HULLsche Theorie hier als Spezialfall:

jeder nichtbefriedigte Trieb erzeugt starke Reize (Hunger, Durst)
-> Reduktion oder Befriedigung des Triebes reduziert diese allzu intensiven Reize.

HARLOW & BERLYNE (1950/1960):

auch die **Befriedigung von Neugier** und der **Informationswert eines Reizes** haben **primäre Verstärkereigenschaften**:

* Reize mittlerer Komplexität können als primäre Verstärker wirken

* zu einfache oder zu komplizierte Reize hingegen werden als langweilig / verwirrend, bzw. als aversiv erlebt.

b) ***Sekundäre Verstärker***: = gelernte Verstärker. Sind **zunächst neutrale Reize**, die **aufgrund bestimmter Lernprozesse zu Verstärkern** werden.
Dazu gehören **die meisten sozialen Verstärker** (z.B. Nicken, Jasagen, Lob, Prestige, Geld).

WOLFE (1936):

Experiment zur Entstehung der sekundären Verstärkereigenschaft von Geld:

Schimpansen müssen Münzen in Apparat werfen -> bekommen Trauben dafür. Münzen werden so zu sekundären Verstärkern -> können dazu verwendet werden, Häufigkeit von anderen Operanten zu steigern (z.B. Gegenstände in den Käfig ziehen)

Wichtig = auch hier:

* **zeitliche Kontiguität von neutralem Reiz und Verstärker**
* **Kontingenz (Korrelation) zwischen Reiz und Verstärker**

EGGER & MILLER (1962f): => ***Informationshypothese***:

* **Nur solche Reize** können **wirksame sekundäre Verstärker** werden, die einen

Verstärker „ankündigen“

* **Reize, die keine Informationen über Verstärker enthalten**, können trotz zeitlicher Kontiguität mit dem Verstärker **keine sekundären Verstärker** werden.

2 Versuchsbedingungen:

a) VT bekommt wiederholt Folge Licht (neutraler Reiz) - Ton (neutraler Reiz) - Futter (primärer Verstärker) dargeboten.

b) VT bekommt dasselbe, aber zusätzlich tritt Licht mehrmals allein auf.
Anschließend kann VT durch Hebeldrücken entweder Licht oder Ton auslösen (aber kein Futter)
-> Häufigkeit mit der Licht oder Ton produziert wird = Maß für seine sekundären Verstärkerqualitäten.

Fazit: In beiden Gruppen wurde öfter Ton produziert
-> ist **wirksamerer sekundärer Verstärker**, weil **dem primären Verstärker näher.**
Informationshypothese stimmt
-> Bedingung a: Licht ist wirksamer als Ton, denn es signalisiert den primären Verstärker (Ton = redundant)
-> Bedingung b: Ton ist wirksamer als Licht, weil zuverlässiges Signal für den primären Verstärker (Licht tritt außerdem oft allein auf)

DOLLARD & MILLER (1950):

Körperkontakt als sekundärer Verstärker -> Hunger- und Durstreduktion beim Säugling meist gekoppelt mit Körperkontakt mit Mutter (sekundärer Verstärker, der später auf Berührung anderer Menschen generalisiert wird)

ABER: **Experiment von HARLOW & ZIMMERMANN (1959):**
=> **Körperkontakt = primärer Verstärker.**

Junge **Affen von Müttern getrennt** aufgezogen
-> **Drahtgestell** als Ersatzmutter
-> **Stoffgestell** als Ersatzmutter
Beide Ersatzmütter abwechselnd mit Milchflasche ausgestattet

* Ist **Körperkontakt sekundärer Verstärker**
-> Tiere würden Körperkontakt mit jener Ersatzmutter suchen, die Milch gibt, egal woraus sie besteht

* Ist **Körperkontakt primärer Verstärker**
-> Tiere würden Körperkontakt mit Stoffmutter suchen, egal ob sie Milch gibt oder nicht.

Ergebnis: **Tiere zogen immer Stoffmutter vor** (z.B. bei Angst Flucht zu ihr; beim Spielen mit neuen Objekten beschäftigten sie sich länger damit, wenn sie Stoffmutter bei der Hand hielten, usw.), **Drahtmutter** verwendeten sie **nur zur Nahrungsaufnahme**
=> **Körperkontakt = primärer Verstärker.**

Verstärkertheorie von PREMACK (1965):

* gilt **für primäre und sekundäre Verstärker**
* nicht bestimmte Klassen von Reizen sind Verstärker, sondern **bestimmte Klassen von Verhaltensweisen**

=> ***Premack-Prinzip***: Für je zwei Verhaltensweisen (einer Person), deren spontane Auftrittswahrscheinlichkeiten verschieden sind, gilt:
Das **wahrscheinlichere Verhalten kann als Verstärker für das weniger wahrscheinliche fungieren.**

BEISPIEL:

Schulkind: häufiges Verhalten = Herumlaufen und Schreien
seltenes Verhalten = konzentriertes Arbeiten

=> Arbeitshäufigkeit kann gehoben werden, wenn es nach jeder konzentrierten Tätigkeit schreiend herumlaufen darf.

Zum besseren Verständnis:

Alle Verhaltensweisen einer Person kann man sich **auf einem Kontinuum aufgereiht** vorstellen:
links = das seltenste (spontane) Verhalten
rechts = das häufigste (spontane) Verhalten.

Spontane Auftrittshäufigkeit des Verhaltens wird gleichgesetzt mit subjektiver Bewertung eines Verhaltens
links = angenehmes Verhalten
rechts = **unangenehmes Verhalten**

Schlußfolgerung:
Begriff **Verstärkung** ist ein **relativer Begriff**
-> **jede Verhaltensweise** innerhalb des Kontinuums kann **sowohl Belohnung als auch**

Bestrafung sein:

Verhaltensweise R_i kann

* als **Belohnung** eingesetzt werden **für alle Verhaltensweisen, die links davon liegen**

* als **Bestrafung** eingesetzt werden **f**ür alle Verhaltensweisen, die rechts davon liegen

Vorteil des Premack-Prinzips:

Man braucht nur die **Auftrittshäufigkeiten verschiedener Verhaltensweisen einer Person festzustellen**, **dann weiß man, welche Verhaltensweisen zur Verstärkung bestimmter Handlungen geeignet sind und welche nicht**.

B) ***Bestrafung***

Klassifikationsschema für Verstärker und Strafreize von SKINNER:

	Vorgabe	***Beseitigung***
positiver Reiz	positive Verstärkung	Bestrafung
negativer Reiz	Bestrafung	negative Verstärkung

* **Vorgabe positiver Reize** (Nahrung, Geld) und **Wegnahme von aversiven Reizen** (Schmerz, Angst)	wirkt **verstärkend** (d.h. Auftrittshäufigkeit eines Verhaltens wird erhöht)
* **Wegnahme von positiven Reizen** (Zuwendung) und **Vorgabe von aversiven Reizen**	wirkt als **Bestrafung** (d.h. Auftrittshäufigkeit eines Verhaltens wird gesenkt)

Merke: negative Verstärkung ist NICHT Bestrafung!
Negative Verstärkung = Wegnahme eines aversiven Reizes

aversive Reize:
= Reize, die ein Lebewesen zu vermeiden sucht

* ***primäre aversive Reize***: Schmerzreize, Schreckreize, langweilige Reizmuster, komplizierte Reizmuster

* ***sekundäre aversive Reize:*** jeder bedingte Angstauslöser, soziale Ablehnung, Wörter wie „falsch“, „nein“, usw.

Viele Autoren sprechen sich **gegen die Verwendung von Bestrafung** aus:

z.B. aus moralischen Gründen: man will niemandem Unlust bereiten;

ABER: besser ist die Beseitigung schlechtangepaßter / selbstschädigender Verhaltensweisen durch kurzfristigen Einsatz von aversiven Reizen, denn dadurch kann man sich wesentlich mehr Unlust ersparen als durch die Unterlassung der Bestrafung!

SKINNER = vehementer Gegner der Bestrafung:

Grund:

a) **Einsatz von Strafreizen bewirkt starke Emotionen** (Angst) -> wird nicht nur **übertragen** auf das bestrafte Verhalten, sondern **auf die gesamte Lernsituation**. **Starke Emotionen stören den glatten Ablauf von Lernprozessen**

Kritik dazu: stimmt, aber nur durch sehr intensive Bestrafung wird Lernprozeß massiv beeinträchtigt;

b) **Verwendung von Strafreizen senkt zwar die Häufigkeit von Operanten**,
ABER: **nach Aufhören der Strafreize** (in Extinktionsphase) kehrt Operantenhäufigkeit nicht zur Basisrate zurück, sondern geht weit darüber hinaus
(= **„kompensatorische Aktivität**“).
D.h. **Bestrafung unterdrückt Verhalten nur zeitweilig**, nach **Aufhören der Bestrafung**
-> **Rückkehr des Verhaltens mit umso größerer Häufigkeit**
(Experimente dazu von ESTES)

Kritik dazu: unterschiedliche Meinungen dazu

-> **Experimente von ESTES nicht bestätigt**

-> **CHURCH (1966):**
Wirkungen von Strafreizen = symmetrisch zu denen von Verstärkern:
Verhalten wird umso seltener, je stärker der Strafreiz ist

-> **AZRIN, HOLZ & HAKE (1963):**
intermittierende Bestrafung hat **dauerhaftere Effekte** als kontinuierliche

Weitere wichtige Aspekte beim Einsatz von aversiven Konsequenzen im Sozialisierungsprozeß:

a) ***Zeitpunkt:***

Strafreiz ist umso wirksamer, je früher er erfolgt
-> d.h. nicht erst nach Abschluß der unerwünschten Verhaltensweise, sondern gleich nach deren Beginn

ARONFREED & REBER (1965):

Kinder durften nicht mit bestimmtem Spielzeug spielen.

VG1: aversives Nein, sobald Kind Hand nach Spielzeug ausstreckte
VG2: aversives Nein, sobald Kind Spielzeug in der Hand hatte
KG: kein aversives Nein

9 Versuchsdurchgänge, dann Kinder alleingelassen -> heimlich beobachtet
VG1: Verbot überwiegend beachtet
VG2: Verbot überwiegend übertreten
KG: Verbot massiv übertreten

Fazit: **Bestrafung ist am Ende einer Übertretung nicht sehr wirksam.**
Grund: **gleichzeitiges Auftreten von Verstärker- und Bestrafungseffekten, die gegeneinander arbeiten**

* Bei **Bestrafung erst nach vollendeter Handlung**
-> **positive Konsequenz** (Freude am Spielzeug) kann **stärker** sein **als negative Konsequenz** (Tadel)

* Bei **Bestrafung am Beginn einer Handlung**
-> **positive Aspekte** werden weit **weniger wirksam**

Bestrafung am Beginn eines unerwünschten Verhaltens = oft **notwendig, um ernstere Folgen zu vermeiden:**

BEISPIEL: Kind will in Flamme greifen; will ohne zu schauen über verkehrsreiche Straße,...

b***) Existenz alternativer (nichtbestrafter) Verhaltensweisen:***

Existieren **alternative Verhaltensweisen, die nicht bestraft** werden
-> **Verhaltenshäufigkeit des unerwünschten Verhaltens sinkt wesentlich schneller**.
Fazit: Abkürzung des Bestrafungsprozesses, wenn gleichzeitig mit der Bestrafung Alternativen aufgezeigt bzw. verstärkt werden können (HERMAN & AZRIN 1964).

c) ***Person, die die Bestrafung durchführt***

Bestrafung durch eine negativ bewertete Person ist **weniger wirksam als**

Bestrafung durch eine positiv bewertete Person (PARKE & WALTERS 1967)

C) ***Sättigung, Deprivation und Erfolgswahrscheinlichkeit***

SÄTTIGUNG:

wird **der gleiche Verstärker zu oft** erlebt, so **sinkt seine Attraktivität**
-> Folge: Gleichgültigkeit bis zu Ablehnung (vgl. immer wieder dasselbe essen, dasselbe Musikstück hören,...)

DEPRIVATION:

längerer Entzug eines Verstärkers kann **zu dessen Aufwertung** führen
(vgl. Speise, die man lange nicht mehr gegessen hat)

Diese Phänomene gelten auch für soziale Verstärker:

Versuch von GEWIRTZ & BAER (1958):

102 Kinder nach Zufallsprinizp auf 3 Versuchsbedingungen aufgeteilt:

Deprivationsbedingung: Kind wird von schweigendem VL in Raum geführt, muß dort 20 Minuten allein auf Beginn des Experiments warten

Sättigungsbedingung: Kind wird von fröhlich plapperndem VL in Raum geführt; während 20 minütiger Wartezeit wird es für alles, was es sagt, gelobt

KG: keine Wartezeit

Dann Lernvorgang für alle: VL erhöhte bestimmte Verhaltensweise bei Spiel mit Kugeln mit verbaler Verstärkung

Ergebnis: **stärkste Verhaltensänderung in Deprivationsgruppe**, **geringste Verhaltensänderung in Sättigungsgruppe**.

Erklärung = ***Begriff des Vergleichsniveaus*** (**THIBAUT & KELLEY** 1959):

Vergleichsniveau ist ein **Standard**, an dem in der Regel **nicht bewußt gemessen** wird, ob die **gerade erlebten Verhaltenskonsequenzen positiv, neutral oder negativ** (bzw. wie sehr sie positiv, etc.) sind.
Es wird **bestimmt durch alle in vergleichbaren Situationen erlebten Konsequenzen**,

ABER: **zuletzt gemachte Erfahrungen haben besonderes Gewicht**

* Erfahrungen, die genau dem Vergleichsniveau entsprechen = ***neutral***

* Erfahrungen, die Vergleichsniveau übertreffen = ***positiv***
  => Ein **sehr oft erlebter Verstärker wird zur Selbstverständlichkeit** (d.h. er übertrifft nicht mehr das Vergleichsniveau) und damit ziemlich wirkungslos

* Erfahrungen, die unter dem Vergleichsniveau liegen = ***negativ***
  => **potentielle Verstärker werden als Strafreize erlebt** (z.B. Monatseinkommen, das unter dem Vergleichsniveau liegt)

Experiment von CRESPI (1942):

Rattengruppe 1: mit 256 Futtereinheiten verstärkt -> Leistung hoch
Rattengruppe 2: mit 16 Futtereinheiten verstärkt -> Leistung niedrig
Rattengruppe 3: zuerst mit 256 Futtereinheiten, dann mit 16 Futtereinheiten verstärkt
-> Leistung sank weit unter das Niveau von Rattengruppe 2
(= ***Crespi-Effekt***)
(Analoges gilt für plötzliche Erhöhung der Verstärkermenge!)

Sättigungs- und Deprivationseffekt sind oft nur von kurzer Dauer.
Langzeitwirkung kann völlig konträr sein.

Experiment von BERKOWITZ & ZIGLER (1965):

Kinder agieren vor Experiment mit freundlichem VL
-> sind im Experiment für soziale Verstärker weniger zugänglich als Kinder, die vor Experiment mit unfreundlichem VL agierten.

ABER: Liegt zwischen beiden Teilen des Experiments eine Woche
-> freundlicher VL hat wesentlich mehr Einfluß als unfreundlicher (soziale Sättigung ist in Zwischenzeit geschwunden!).

Fazit: eine beliebte Person ist einflußreicher als eine unbeliebte!

ERFOLGSWAHRSCHEINLICHKEIT:

ATKINSON (1964): in seiner ***Motivationstheorie***

Erfolgswahrscheinlichkeit und Attraktivität des Erfolgs verhalten sich **zueinander umgekehrt proportional**,
d.h.: **Je wahrscheinlicher ein Erfolg**, **desto geringer ist sein subjektiver Wert.**

Erfolg bei leichten Aufgaben ist weniger wert als Erfolg bei schwierigen Aufgaben.

Begründung mit Hilfe der **Dissonanztheorie**, bzw. mit **Hypothese über die Rechtfertigung des Aufwands:**
schwierige Probleme -> mehr Aufwand; oft lange Zeit erfolglos trotz intensiver Anstrengung -> es entsteht große Dissonanz. Diese wird reduziert, indem man Produkt

der Anstrengung entsprechend aufwertet.

Experiment von FEATHER (1967):

über die **Wirkung von Erfolgswahrscheinlichkeit** (Aufgabenschwierigkeit) **und Attribution** (interne vs. externe Kontrolle) **auf die Erfolgsbewertung**

VPn werden Karten mit mehreren Buchstaben gezeigt, jedem Buchstaben ist eine Zahl zugeordnet -> VPn müssen diese erraten. 10 Schwierigkeitsgrade -> Karten mit wenigen Buchstaben / Karten mit vielen Buchstaben
Nach jeder Karte wird VP teilweise über Ergebnis informiert

VG1: Erfolg und Mißerfolg **intern kontrolliert** -> VL sagt, es gäbe ein für alle Karten gleich gültiges System, das durch logisches Vorgehen entdeckt werden könne
VG2: **externe Erfolgskontrolle** -> VL sagt, System von Karte zu Karte anders, Treffer durch Zufall / Glück

Ergebnis:

VG1: Erfolg bei schwierigen Aufgaben höher bewertet als bei leichten; Bewertungen insgesamt höher als bei VG2.
Fazit: **Erfolg, den man sich selbst zuschreibt, zählt mehr!**

VG2: Aufgabenschwierigkeit spielte untergeordnete Rolle.
Fazit: **Zufallstreffer** ist **bei schwieriger Aufgabe genausoviel wert wie bei leichter**

Ähnliches gilt für Mißerfolg:

* Mißerfolg, für den man selbst verantwortlich ist, wiegt schwerer als zufälliger Mißerfolg

* bei interner Kontrolle ist Mißerfolg bei leichteren Aufgaben unangenehmer als Mißerfolg bei schwierigen Aufgaben.

<u>BREHMS *Theorie der Reaktanz* (1966):</u>

* Jede **Einschränkung der Handlungs- und Wahlfreiheit** (= Verlust früher zugänglicher Verhaltensalternativen) ruft **Reaktanz** hervor.

* Reaktanz bewirkt u.a., daß ein **plötzlich nicht mehr verfügbarer Reiz aufgewertet** wird.

BEISPIEL: Kinder bewerten unterbrochenen Film, der angeblich nicht fortgesetzt werden konnte, positiver als denselben Film, wenn er fortgesetzt wird.

(MISCHEL & MASTERS 1966)

Verwandtes Phänomen: **Kinder bewerten positiven Anreiz**, der **erst in einer Woche verfügbar** ist, **höher als denselben Anreiz, der gleich zugänglich** ist. (NISAN 1973)

3. MOTIVATION ALS ANTRIEB

A) *Trieb und Aktivierung*

* **Motivation als Anreiz:** **Ursache des Verhaltens** wird gesehen in situativen Bedingungen, also **AUßERHALB des Organismus** (Man wird von etwas angezogen -> „**Zugtheorien**“)

* **Motivation als Antrieb**: **Ursache des Verhaltens IM Organismus** (Man wird von etwas getrieben -> „**Stoßtheorien**“)

Beides schließt einander nicht aus -> realistische Motivationstheorie muß beides berücksichtigen!

Denkansatz von HULL (1943):

Jeder **nichtbefriedigte Trieb** erzeugt spezifische innere Reize = **diskriminative Reize** (z.B. Durst -> trockener Mund, Hunger -> Magenknurren).

Folge: Auftreten von bestimmten **Verhaltensweisen** (z.B. Flüssigkeitsaufnahme, Nahrungssuche), diese wurden **durch Verstärkung (Triebreduktion) gelernt**
=> **jeder biologische Trieb** hat eine **verhaltenssteuernde (direktive, selektive) Wirkung**.

Neben dieser direktiven Wirkung, hat **Trieb aber auch eine energetisierende Wirkung**
=> Triebspannung erzeugt Unruhe, Verhalten wird schneller, heftiger, häufiger.
Diese energetisierende Wirkung (**verhaltensaktiviernde, beunruhigende Wirkung**) ist **allen Trieben gemein = Motivation (Antrieb)**

Verhaltensformel von HULL:

$$E = H * D$$

E... **Reaktionsstärke** (Verhaltenshäufigkeit oder Extinktionsresistenz)
H... **Lernerfahrung** (habit), wie oft ein Verhalten verstärkt wurde
D... **Triebstärke** (drive)

=> Ein **Verhalten ist umso häufiger, schneller, extinktionsresistenter**,
je besser gelernt wurde (H) und
je größer die augenblickliche Triebspannung (D) ist.

=> Bei **konstanter Lernerfahrung** (konstante Art und Anzahl der Verstärker) tritt ein **Verhalten umso häufiger und schneller** auf, **je größer die momentane Triebspannung** ist.

=> **Unterscheidung von Lernen und Verhalten**, die **über SKINNER** (beschreibende Theorie) **weit** hinaus geht:
Lernprozeß (H) **zeigt sich nur dann im Verhalten**, wenn **Triebspannung vorhanden** ist (D = größer als Null!)

Heute empirisch gesichert!

Neuere psychologische und physiologische Forschung konnte den **allen Trieben gemeinsamen Faktor** identifizieren:

= ***AKTIVIERUNG*** (Erlebens- und Verhaltenskontinuum, dessen gegengesetzte Pole Schlaf - höchste Erregung sind)

Physiologisches Substrat der Aktivierung = **formatio reticularis**
(MAGOUN & MORUZZI 1949)

Hohe Aktiviertheit bei Triebspannung, aber auch
bei starken Gefühlen (egal ob positiv oder negativ),
bei komplexen Reizen,
bei seltenen und neuen Reizen und Reizkombinationen,
bei Reizen, die konfliktauslösend sind, d.h. die miteinander unverträgliche, nicht gleichzeitig durchführbare Verhaltensweisen auslösen

-> vor allem sind es **aversive Zustände**, die **Gesamtaktiviertheit eines Organismus steigern!**

Bei **gesteigerter Aktiviertheit**
-> bestimmte **Verhaltensweisen** werden durchgeführt (wurden in Lernprozessen gelernt), um **Aktiviertheit wieder zu senken**.

optimales Aktivierungsniveau = mittlere Aktiviertheit

Erweiterung der HULLsche Verhaltensformel durch SPENCE (1956):

weil **Verhalten** nicht nur **von innen** (= **Antrieb**),
sondern auch **von außen** (= **Anreiz**) bestimmt wird

$$E = H * (D + K)$$

K... **Stärke des jeweiligen Anreizes**
Wirkungen von Antrieb und Anreiz sind additiv
-> d.h. es muß nicht immer beides vorhanden sein, eine Komponente ist

ausreichend!

=> **Verhalten tritt auf, wenn E größer als Null** ist, d.h. **beide multiplikativen Therme müssen größer als Null sein**!

* H muß größer Null sein -> weil vorausgesetzt wird, daß gelernt wurde;
* entweder D oder K müssen ebenfalls größer als Null sein

Fazit: Anreiz und Trieb haben eine aktivierende Wirkung

Anreiz ist eine Art **antizipierter Verstärker**,
ein **Verstärker** ist ein **konsumierter Anreiz**
(-> Anreiz und Verstärker bezeichnen denselben Reiz aber zu verschiedenen Zeitpunkten!)

Hoffnung auf ein angenehmes Ereignis = aufregend,
Eintreffen eines angenehmen Ereignisses = beruhigend
(vgl. Hunger wird durch Anblick eines Schweinsbratens gesteigert, durch Essen des Schweinsbratens reduziert)

B) ***Verhaltenshierarchien, Rigidität und Kreativität***

Verhaltenshierarchie liegt vor, **wenn Organismus in einer Situation mehr als ein Verhalten gelernt** hat

(BEISPIEL: auf Bedrohung kann man mit Aggression oder Flucht reagieren, auf einen Befehl kann man mit Gehorsam oder Widerspruch reagieren)

In **sozialer Wirklichkeit** liegen **fast immer Verhaltenshierarchien** vor:

Jener **Operant, der öfter und/oder mit größeren Verstärkermengen belohnt** wurde, **tritt häufiger auf** als der andere (er hat die **höhere Reaktionsstärke** und ist in der gegebenen Verhaltenshierarchie **DOMINANT**)

BEISPIEL: ob auf Bedrohung mit Aggression oder Flucht reagiert wird, hängt davon ab, welche der beiden Verhaltensweisen in der Vergangenheit erfolgreicher war (öfter verstärkt wurde)

einfachste Verhaltenshierarchie:

= ein Verhaltenshierarchie mit **2 Reaktionsweisen**

E1, H1... Reaktionsstärke und Lernerfahrung der dominanten Verhaltensweise
E2, H2... Reaktionsstärke und Lernerfahrung der Alternativreaktion

$E1 = H1 * D$
$E2 = H2 * D$

$\Rightarrow E1 - E2 = H1 * D - H2 * D$
$\Rightarrow E1 - E2 = D * (H1 - H2)$

D.h. Bei **gegebener Lernerfahrung** wird der **Unterschied zwischen den Reaktionsstärken mit steigender Aktivierung (D) immer größer**
-> die schon **vorherrschende Verhaltensweise** wird im Vergleich zur alternativen Verhaltensweise **noch dominanter** (häufiger, schneller, heftiger, extinktionsresistenter),
das **Verhalten wird RIGID** (Umlernen und Ausprobieren von neuen Verhaltensweisen wird schwieriger)

Experiment von DAVITZ (1952):

VG1: Kinder, wurden für **kooperatives Verhalten** in Spielsituationen **verstärkt**
VG2: wurde für **aggressives Verhalten verstärkt**

Dann **alle stark aktiviert** (Frustration -> VL brach laufenden Film ab, nahm ihnen Süßigkeiten weg)

Ergebnis:
VG2: wurde noch aggressiver
VG1: wurde noch kooperativer

Fazit: **Hohe Aktivierung** führt zu **rigidem, schwer veränderbarem Verhalten**.

Gleichgültig ist, ob Aktivierung durch Triebspannung, Frustration, Konflikte, starke Gefühle, neue oder intensive Reize zustandekommt

Änderung und Neuerwerb von Verhaltensweisen (= Kreativität im weitesten Sinn)
= **leicht und schnell NUR in entspanntem Zustand**

Daher: Jede **Erziehungstechnik**, die zu **extremer Aktivierung** führt (starker Leistungsdruck, massive Strafen, Drohungen) **beeinträchtigt die Entwicklung von kreativem Verhalten und fördert die Rigidität**.

4. REGELKREISE

Regelkreis (Begriff aus Technik) besteht aus

* einem **Zielwert oder Sollwert**
* einem **Istwert**
* einem **Vergleich von beiden** und aus
* **Handlungen**

grundlegende Annahme = bei **hinlänglich großer** bzw. **unerwarteter Diskrepanz zwischen Ist- und Sollwert** werden **Handlungen** eingeleitet, die zum **Ziel** haben, daß die **Diskrepanz beseitigt** wird.

weitere Annahme = bei **Divergenzen zwischen Ist- und Sollwert** wird **Aktiviertheit in ungenehmer Weise erhöht.**

BEISPIEL für Regelkreis: Themostat bei Heizung

Regelkreisansätze heißen auch Kontrolltheorien

Vorteile des Regelkreisansatzes:

a) **verschiedene Arten von Motiven** (z.B. Zug- und Stoßtheorien, primäre und sekundäre Motive, Motive mit konstanten und variablen Sollwerten, situationsspezifische und allgemeine Motive, usw.) können **in einheitlicher Weise beschrieben** werden (**HERKNER 1986**)

BEISPIEL: **Dissonanzprozesse** können als **Regelkreis mit Sollwert Null** (keine Dissonanz) aufgefaßt werden:
hinlänglich große **Abweichungen vom Sollwert** -> Einsetzen von **kognitiven Prozessen** (Denkhandlungen), um Istwert zu reduzieren;
Abweichungen sind verbunden mit unangenehmer Aktivierung
-> Ausgleich angestrebt.

HYLAND (1988):

1) ***Regelkreisansätze = Metatheorie*** (= übergeordnete, allgemeine Theorie, die begrifflichen Rahmen für konkrete Motivationstheorien zur Verfügung stellt)

2) Begriff der ***Fehlersensibilität*** (error sensitivity) = wie empfindlich wird auf Differenzen zwischen Ist- und Sollwert reagiert
=> **Beschreibung von inter- und intraindividuellen Unterschieden in der Wichtigkeit verschiedener Motive.**
* bei **hoher Fehlersensibilität**:
selbst **kleine Abweichungen** werden **als sehr störend empfunden**
-> **regulierende Handlungen setzen sofort ein**

b) **Regelkreisansatz schafft begriffliche Klarheit**

z.B. Unterscheidung zwischen Verhalten und Handlungen ist möglich:

* ***Handlungen***: immer zielgerichtet (auf Wiederhesrstellung des Sollwerts)
* ***Verhaltensweisen***: beliebige Bewegungen des Organismus (z.B. Hebel drücken)

Ausgehend von Zielen (Sollwerten), ist es möglich, **sinnvolle Verhaltenskategorien** zu **definieren**
-> alle Verhaltensweisen, die einem Ziel dienen, können zusammengefaßt werden.

Bedürfnis - Trieb - Motiv im Regelkreis:

* **Motive** (Bedürfnisse, Triebe) werden **durch ihr Ziel** (ihren Sollwert) **definiert**

* zugrunde liegt immer die **Annahme**:
größere Differenzen zwischen Ist- und Sollwert = unangenehm
-> führen zur Einleitung von regulierenden Handlungen.

Verhaltensselektion = **warum** wird **welches Verhalten** durchgeführt

Handlungskontrolle = Willensstärke. Wie kann **man trotz vorhandener Schwierigkeiten** eine begonnene oder geplante **Handlung zu Ende führen.**

IV. IMITATION UND BEOBACHTUNG

1. <u>IMITATION</u>

Imitation = **verantwortlich für Zustandekommen von Gleichförmigkeiten**
(Rollenverhalten, soziale Normen, gemeinsame Sprache)

Früher: **Imitation = angeborener Instinkt** -> Instinkttheorien (z.B. MORGAN 1896),
ABER: können **nicht angeben**, **unter welchen Umständen Imitationsinstinkt auftritt** bzw. wann nicht, daher:

BESSER: **Imitation = erlerntes Verhalten** (MILLER & DOLLARD 1941)

<u>Experimente von MILLER & DOLLARD</u> mit Tieren und Kindern

=> **Imitation** weist **alle Kennzeichen erlenten Verhaltens** auf
(* Verstärkerabhängigkeit,
* Exinktion,
* Generalisation):

Kind im Raum mit Modellperson; Sessel in Ecken mit Schachteln
-> geht es zu richtiger, findet es Bonbon, das es aufessen oder behalten durfte.
Vor dem Kind geht Modellperson hin, wechselt zufällig zwischen den Schachteln hin und her.

1. **Imitationsbedingung**: VP wird nur dann durch Bonbon verstärkt, wenn sie zur selben Schachtel geht wie Modell;
Imitationshäufigkeit stieg bis zu 100% mit den Durchgängen

2. **Gegenimitationsbedingung**: VP wird verstärkt, wenn es nicht zur selben Schachtel geht wie die Modellperson;
Gegenimitationshäufigkeit ebenfalls bald 100%.

Fazit:

a) vor jeder Verstärkung entspricht Imitationshäufigkeit genau der Zufallserwartung (50% bei 2 Möglichkeiten)
b) Imitationshäufigkeit steigt mit Anzahl der erhaltenen Verstärker schnell an
c) Gegenimitation wird genauso schnell erlernt wie Imitation
=> **es gibt keinen Imitationsinstinkt**.

Imitationsinstinkt würde zu folgendem führen:

a) **Imitation** = von vornherein **häufiger als Gegenimitation**
b) Imitation = **durch Erfahrung kaum zu beeinflussen**
c) **Gegenimitation** = **schwerer zu lernen** als Imitation (falls überhaupt möglich!)

Kritik an MILLER & DOLLARD:

erfassen nur einen **Teilbereich der Imitationsvorgänge**.
Sie **setzen voraus**, daß **Imitationsverhalten auf irgendeine Art** (erzwungen / zufällig) **tatsächlich auftritt** -> durch Verstärkung kann seine Häufigkeit gehoben werden.
ABER: **oft genügt bloße Beobachtung von Handlungen, um Imitation auszulösen** (LEWIS & DUNCAN, BANDURA)

Theorie von MOWRER (1950-60):

Bloß **gesehene Verhaltensweisen werden imitiert**, wenn **Beobachter während oder unmittelbar nach der Beobachtung verstärkt** wird
-> **beobachtete Handlungen** werden **zu sekundären Verstärkern**
(werden als angenehm / erstrebenswert betrachtet),
Beobachter kann **sie sich selbst verschaffen**, wenn er **gesehenes Verhalten möglichst genau nachahmt.**

BEISPIEL: Kind beobachtet wie Mutter in der Küche mit Geräten hantiert, danach bekommt es Essen (primärer Verstärker) -> Hantieren der Mutter wird zum sekundären Verstärker -> Kind spielt „Kochen“ (produziert sich die sekundären Verstärker selbst)

2. KOGNITIVE LERNTHEORIEN

erklären Phänomene, die **rein behavioristisch nicht erklärt** werden können

vgl. ***verbales Konditionieren*** (Interpretation von **DULANY**):

von VP aus gesehen: Teilnahme an Gespräch, in dem Gesprächspartner deutlich sein Verhalten ändert -> ist mal freundlich, mal uninteressiert.

Folge: VP überlegt, warum -> stellt Hypothesen auf und überprüft sie -> legt VP nun z.B. Wert auf freundliche Interaktion: spricht über das, was Partner offensichtlich interessiert.

Folge

=> **Voraussagen**:

* deutlicher **Lernerfolg NUR** bei VP, die sich **richtige Hypothese** über Gesprächsverhalten des Partners gemacht hat
* VP mit falscher Hypothese oder passive VP kaum bessere Lernleistung als KG

=> Hat VP **richtige Hypothese gebildet**

-> **sprunghaftes Ansteigen der Häufigkeit der verstärkten Wort- oder Satzklassen** (sofern die vom VL gegebenen Verstärker für die VP positiven Wert haben) oder

-> Absinken (bei negativem Wert) **-> sprunghafter Verlauf der individuellen Lernkurven** (vgl. Ergebnisse von **POSTMAN & PHILBRICK** 1955)

=> **VOR dem Moment der Einsicht** stetiger, allerdings **langsamerer Lernfortschritt**,

d.h. **richtige Hypothesenbildung** ist KEINE notwendige Voraussetzung des Lernens, **beschleunigt den Lernprozeß** aber sehr (es gibt aber auch passives, unbewußtes Lernen)

=> **Hypothesenbildung hängt ab von den in Lernphase verwendeten Verstärkerplänen**:

* ***intermittierende Verstärkung***: weniger Vpn bilden die richtige Hypothese
* ***kontinuierliche Verstärkung***: mehr Vpn bilden die richtige Hypothese

=> **Hypothesen der VP** sind nicht nur in Lernphase **wichtig**, sondern **auch in Extinktionsphase**:
Häufigkeit des in der Lernphase verstärkten Verbalverhaltens nahm sprunghaft ab, sobald die VP erkennt, daß dieses Verhalten keine positiven Konsequenzen mehr hat.

Ähnliche Resultate bei Experimenten mit Kindern hinsichtlich Bestrafung:

-> **Einsicht in die Zusammenhänge zwischen Verhalten und Bestrafung** (z.B. durch bloße Mitteilung) **erhöht die Wirksamkeit von Strafreizen**; vor allem dann, wenn Strafreize schwach sind und nicht unmittelbar auf Verhalten erfolgen (**CHEYNE, GOYECHE, WALTERS** 1969)

=> **enge zeitliche Kontinguität von Verhalten und Konsequenz** ist in kognitiven Lerntheorien **nicht mehr soooo wichtig** wie in älteren Lerntheorien.
Enger zeitlicher Zusammenhang hat lernfördernde Wirkung, ist aber nicht unbedingt notwendig, wenn Kontingenz von Verhalten und Konsequenz auf andere Weise deutlich gemacht wird.

<u>Kognitive Lerntheorie von ROTTER (1954 / 1967):</u>

1) **Erwartung:** = Hypothese über die Konsequenzen (Art und Menge der Verstärkung / Bestrafung), die auf bestimmtes Verhalten folgen.

* **subjektive Wahrscheinlichkeit** des Eintreffens der Konsequenz kann verschieden hoch sein
* **Erwartung = situationsabhängig** (in verschiedenen Situationen werden verschiedene Konsequenzen für dasselbe Verhalten erwartet)

a) ***spezifische Erwartungen:***
= situationsbezogene Erwartungen, die **durch bestimmte Lernprozesse entstanden** sind; **spielen vor allem in gut bekannten Situationen eine Rolle**.

Formel:

ERW_{ijk} = subj.p * (Ri -> Sj/Sk)

=> **Spezifische Erwartung** ist die **subjektive Wahrscheinlichkeit** dafür, daß ein **bestimmtes Verhalten Ri die Konsequenz Sj** bringt, **wenn** es **in der Reizsituation Sk durchgeführt** wird

b) ***generalisierte Erwartungen***:
= Erwartungen, die man **aus mehr oder weniger ähnlichen Lernprozessen** in neue Situationen mitbringt; spielen vor allem **in völlig neuen Situationen** eine Rolle.

Formel:
$G.Erw_{ij}$ = subj.p (R_i -> S_j)

Merke: **Subjektive Wahrscheinlichkeit** bei generalisierten und spezifischen Erwartungen wird **durch Erfahrung verändert**
-> jedes Eintreffen einer Erwartung kann Ansteigen,
jedes Nichteintreffen Absinken der subjektiven Wahrscheinlichkeit (= Gewißheit der Erwartung) führen.

2) **Wert:** = subjektive Bewertung der Verhaltenskonsequenzen S_j.
Kann sein

* **positiv**: Person reagiert mit **Zuwendung** auf diesen Reiz, beschreibt ihn als „angenehm“, „schön“, etc.

-> kann **lustbetonte Gefühle** auslösen (muß aber nicht)
* **negativ:** Person reagiert mit **Abwendung** (Vermeidung / Flucht) auf diesen Reiz, beschreibt ihn als „unangenehm“, „häßlich“, etc.
-> kann **unlustbetonte Gefühle** auslösen (muß aber nicht)
* **neutral**: Reiz ist für Person **uninteressant**

Bewertungsdimension = begrenzt (d.h. nicht unendlich)
-> es gibt feinste Abstufungen, aber eine
*** feste obere Grenze der Positivität** und eine
* **feste untere Grenze der Negativität**.

Wert W einer Verhaltenskonsequenz S_j kann nur Werte
zwischen -a (= negative Grenze) und +a (= positive Grenze) eines eindimensionalen Bewertungskontinuums annehmen:

(-a) =/< W (Sj) =/> (+a)

[Paarvergleichsmethode von Thurstone nimmt z.B. unbegrenzte Bewertungsdimension an]

Häufigkeit eines Verhaltens (bzw. seiner **Reaktionsstärke E**) ist eine **Funktion** der mit diesem Verhalten verbundenen **Erwartungen und** der subjektiven Werte der erwarteten Verhaltenskonsequenzen (d.h. der **Anreize**).
=> **Je höher** die **subjektive Wahrscheinlichkeit bestimmter Konsequenzen und je höher deren Bewertungen**, **desto größer ist die Reaktionsstärke**:

E = f (Erw, G.Erw, W)

Erwartung und Wert und Attribution /
<u>Attributionspsychologische Verhaltenstheorie von WEINER (1972)</u>

Subjektive Erwartungen positiver und negativer Verhaltenskonsequenzen spiegeln nicht einfach die objektiven Gegebenheiten wider.

a) **stabile / variable Faktoren** (=> **ERWARTUNG**):

* Nur **bei Attribution an stabile Faktoren** (Fähigkeiten / Aufgabenschwierigkeit) **führt Erfahrung vieler Erfolge** (positive Konsequenzen) **zu hoher Erfolgserwartung**
[niedriger Verstärkerprozentsatz -> niedrige Erwartung]

* Bei **Attribution an variable Faktoren** (Anstrengung, Zufall) -> **Erwartungen** werden weit **weniger von objektiven Gegebenheiten beeinflußt**

b) **interne / externe Faktoren** (=> **WERT**):

* **Attribution an interne Faktoren** -> **Polarisierung der Bewertungen**:
Erfolge angenehmer / Mißerfolge unangenehmer, wenn sie eher auf Geschicklichkeit als auf Zufall beruhen.

=> Interne Attribution bewirkt **Intensivierung emotionaler Erlebnisse**.

Experimentelle ***Bestätigung dieser Theorie von HERKNER*** et al. (1980):

Untersucht wurden **Negativverbalisierer** (= Personen, deren „innere Monologe“ überwiegend negativ / unangenehm sind:
niedrige Erfolgserwartung, unangenehme Gefühle, häufige Selbstbestrafung; negative Selbstbewertung, Leistungsstörungen)
Negativverbalisierer **neigen zu ungünstigen Attributionen**
-> positive Ereignisse werden öfter auf Zufall zurückgeführt
-> negative Ereignisse werden öfter auf mangelnde Fähigkeiten zurückgeführt

Entwicklung eines therapeutischen Attributionstrainings
-> Ziel = ungünstige Attributionen ändern

VG1: trainierte positive Ereignisse auf interne, negative Ereignisse auf externe Faktoren zurückzuführen
VG2: trainierte positive Ereignisse auf stabile, negative Ereignisse auf instabile Faktoren zurückzuführen

Ergebnis: Es **änderten sich** nicht nur die **Attributionen**, sondern auch die **Erfolgserwartungen, Bewertungen** und **Vermeidungstendenzen**:

VG1: größere Bewertungsänderungen
VG2: größere Erwartungsänderungen

3. INFORMATIONSVERARBEITUNG UND INFORMATIONSSPEICHERUNG

wichtige ***Grundbegriffe aus der Gedächtnispsychologie***:

a) **KODIERUNG**:

= **Gruppierung von Reizen** und **Benennung dieser neugebildeten Reizgruppen**.

z.B. **Bild** wird nicht als Aneinanderreihung gleich wichtiger Farbgruppen gesehen,
sondern: gewisse Teile werden als zusammengehörig und von anderen abgesetzt gesehen;
Schallwellen eines Satzes werden vom Hörer in Einzelsegmente (= Wörter) unterteilt.

MILLER (1956):

* Anzahl der **Elemente**, die man sich **nach einmaliger Darbietung merken** kann = **konstant** (**7 Elemente** „**CHUNKS**“; +-2), egal ob regellose Zahlenfolge oder Wörter.

* ABER: Wörter = informationsreicher als Buchstaben,
Buchstaben = informationsreicher als Zahlen
=> **je besser die Kodierung**, **umso mehr Info** kann man in derselben Zeit aufnehmen.

Experiment von SMITH:

VP wird **Zahlenkette** ein Mal dargeboten (O-1 in regelloser Folge)
-> nur Ketten, die **aus max. 9 Elementen** bestanden, konnten **vollständig gemerkt** werden.

VP lernte **vor dem Experiment Kode** (z.B. 11 = 3, 10 = 2, etc.)
-> statt 9 konnten **nun 18 Elemente reproduziert** werden.
[Bei Dreiergruppen noch mehr, usw.]

Fazit: **Kodieren = außerordentlich effiziente Gedächtnishilfe**.

Normalerweise werden aber keine Zahlenkodes, sondern **verbale Kodes (Namen) verwendet.**

BEISPIEL: * Jemand sieht neuen Tanz, weiß nicht, wie die einzelnen Figuren heißen
-> Tanz wird sehr langsam gelernt (nach einmaliger Darbietung max. neun Bewegungen).

* Jemand, der über komplexen Kode verfügt (z.B. Wechselschritt, Tangoschritt, usw.)
-> kann Tanz eventuell nach einmaligem Zuschauen.

b) **STRUKTURIERUNG (ORGANISATION) und VERGESSEN**:

Vergessen ist kein passiver, unvermeidlicher Vorgang,
sondern ein **Problem des Wiederfindens der gespeicherten Information.**

SHIFFRIN & ATKINSON (1969): ***<u>Hypothese der permanenten Speicherung</u>***:

Was **einmal im Gedächtnis gespeichert** wurde, ist dort **permanent** gespeichert.
Info verschwindet nicht aus dem LZG (außer bei organischen Schäden)

-> vgl. **LZG mit Bibliothek**: Buch wird nicht gefunden, wenn:
1) Bücher regellos herumstehen
=> wird Info systematisch gespeichert, bessere Reproduktion
2) Bücher zwar geordnet sind, man aber das System nicht kennt
=> effiziente Suchstrategie, bessere Reproduktion

ad 2) ***Experimente von TULVING & PEARLSTONE*** (1966):

Vpn müssen **Liste mit 48 Wörtern lernen** (je vier Wörter bestimmter inhaltlicher Kategorien, z.B. 4 Tiere, 4 Pflanzen, etc.)
VG1: bekam **bei Abfrage die Kategorienamen** dargeboten
-> ca. 30 Wörter wurden reproduziert
VG2: bekam **bei Abfrage die Kategorienamen nicht** dargeboten
-> ca. 20 Wörter wurden reproduziert.
Bei späterer nochmaliger Abfrage (ohne Wiederholung) und Vorgabe der Kategorienamen -> 28 Treffer

Fazit: Bei 2. Abfrage:
bessere Suchstrategie => bessere Reproduktionsleistung
(obwohl mehr Zeit zwischen Lernen und Abfrage vergangen war!)

ad 1) ***Experimente von BOWER et al*** (1969):

Vpn **lernen Liste mit 112 Wörtern**
VG1: 112 Wörter werden **in zufälliger Reihenfolge** dargeboten
-> nach einmaliger Darbietung konnten **durchschnittlich 21 Wörter reproduziert** werden (nach 3 Darbietungen 53 Elemente)
VG2: Wörter werden **in sinnvoll strukturierter Anordnung** dargeboten
(z.B. alle Pflanzen, alle Tiere, usw.)
-> nach einmaliger Darbietung konnten **durchschnittlich 71 Wörter** reproduziert werden (nach 3 Darbietungen alle 112 Elemente)

Vergessen ist **kein passives Dahinschwinden** von Info => **Extinktion** ist ebenfalls kein passiver Vorgang, sondern ein **höchst aktives Umlernen**: die **in Lernphase gebildeten Erwartungen** („dieses Verhalten führt zu Verstärkung“) werden **aufgrund neuer Erfahrungen** in Extinktionsphase **aktiv verändert**.

Fazit: gelernte Angst extinktiert nicht, wenn der angstauslösende Reiz vermieden wird.
Die mit dem angstauslöenden Reiz gespeicherten Erwartungen bleiben solange permanent gespeichert, bis sie durch neue Erfahrungen verändert werden.
(bei konsequenter Vermeidung unmöglich!!!)

4. LERNEN DURCH BEOBACHTUNG

A) *Die Theorie von BANDURA (1965ff.)*

Bandura **unterscheidet zwischen Lernen und Verhalten**
(genau wie HULL und ROTTER vor ihm)

*** Lernen:** ist **nicht nur das Bilden von Hypothesen** (ROTTER),
sondern **jede Speicherung beobachteter Reize und Reizfolgen im LZG**.
Einprägung im LZG als Bilder / verbale Beschreibung;
detailliert / als größere Reizeinheiten.
Ausmaß und Qualität der Speicherung hängen ausschließlich ab **von kognitiven Faktoren** (Anzahl der Beobachtungen, Aufmerksamkeit, Kodierung)

* **Verhalten**: ob **gelerntes Verhalten** aber auch **ausgeführt** wird, **hängt ab von Motivationsvariablen.**

Erlebte (oder beobachtete) Konsequenz eines Verhaltens
-> **Erwartung und Bewertung**: diese **bestimmen Auftrittshäufigkeit des Verhaltens**.

Schema:

S R
----------> LERNEN ----------> AUSFÜHRUNG ----------->
beobachtetes imitatives
Verhalten Verhalten
kognitive Variablen Motivationsvariablen
(Zahl der Beobachtungen, (positive und negative
Aufmerksamkeit, Anreize, Aktivierung)
Kodierung)

Lernen durch Beobachtung besteht aus 4 Teilprozessen:

a) **Lernen**:

1) **Aufmerksamkeit:** hängt ab

* von **Auffälligkeit der Modellperson**,
* von ihrer **affektiven Valenz** (wie sympathisch / unsympathisch),
* von **Komplexität des Verhaltens**,
* vom **funktionalen Wert des Verhaltens** (Nützlichkeit / Brauchbarkeit für den Beobachter)

2) **Gedächtnis**: wie gut und dauerhaft gespeichert wird, hängt ab

* von **Kodierung und Organisation des Lernmaterials**
* von **Anzahl der Wiederholungen** (in der Vorstellung / tatsächliche)

b) **<u>Ausführung</u>**:

3) **Verhalten**: ob und wie gut beobachtetes Verhalten imitiert wird, hängt ab

* von allgemeinen **motorischen Fähigkeiten des Beobachters**
* von den **Teilkomponenten des Verhaltens**, die der Beobachter schon beherrscht

4) **Motivation**: wie oft beobachtetes Verhalten imitiert wird, hängt ab von

* externen **Verstärkern** / Strafreizen
* **Selbstverstärkung** / Selbstbestrafung
* **Effizienzerwartungen**
* individueller **Bewertung der Verstärker** / Strafreize

Jeder dieser 4 Teilprozesse kann Beobachtungslernen fördern oder stören

Merke:
* **Motivationsvariablen steuern primär die Ausführung**, aber auch das Lernen!
* **Durchführung hängt** nicht nur von Verstärkerkonsequenzen ab, sondern auch **von Qualität der Speicherung**, d.h. von kognitiven Faktoren)

a) ***<u>Bedeutung von AUFMERKSAMKEITsfördernden Faktoren für Beobachtungslernen</u>***:

Experimente von BANDURA, GRUSEC & MENLOVE (1966):

VPN (Kinder) beobachten komplizierte VH-Sequenz; Verstärkung bei allen gleich.
VG1: **Förderung der kognitiven Prozesse** -> Kinder beschreiben während der Beobachtung das Verhalten verbal (kodieren)
=> **Verhaltenshäufigkeit am höchsten**
VG2: keine Beeinflussung
VG3: **Beobachtung und Speicherung gestört** -> Kinder mußten während des Beobachtens rückwärts zählen
=> **Verhaltenshäufigkeit am niedrigsten**

Fazit: Beim Lernen durch Beobachtung spielen **aufmerksamkeitsfördernde / aufmerksamkeitshemmende Faktoren bei Speicherung große Rolle**.

b) ***<u>Bedeutung von GEDÄCHTNISfördernden Faktoren für Beobachtungslernen</u>***:

Experimente von BANDURA & JEFFRERY (1973):

Vpn beobachten 8 komplexe Verhaltenssequenz aus 6 Komponenten an

Modellperson; 9 VG;

3 Kodierbedingungen:
a) Einzelbewegungen mit Ziffern bezeichnet
b) Einzelbewegungen mit Buchstaben bezeichnet
c) Einzelbewegungen nicht bezeichnet

3 Wiederholungsbedingungen: unmittelbar nach Vorführung innerhalb von 90 Sekunden
a) Sequenz nachmachen (***motorische Wiederholung***)
b) den Kode aussprechen (***symbolische Wiederholung***)
c) ***keine Wiederholung***, sondern ablenkende Aufgabe ausführen

Am Versuchsende für alle:
alle VPN müssen alle Bewegungssequenzen des Modells nachmachen:
a) ½ Vpn davor 4 Minuten lange Ablenkungsaufgabe (= ***verzögerte Imitation***)
b) ½ Vpn davor 4 Minuten lang Wiederholung der gesehenen Sequenzen (= ***unmittelbare Imitation***)

Weiters: **Überprüfung der Imitationsleistung bei allen nach einer Woche**

Fazit: Kodierung und Wiederholung fördern den Lernprozeß
-> günstige Wirkung der Kodierung ist stärker und hält länger an als die Wirkung der Wiederholung.

<u>Vorteil der Theorie von Bandura:</u>

* kann den **Erwerb völlig neuer Verhaltensweise erklären**
(**Miller & Dollard dagegen**: Ausgehen von Verstärkung -> können **nur Imitation von Handlungen** erklären, die sich **bereits im Verhaltensrepertoire des Beobachters** finden!)

* **Bloße Beobachtung genügt für das Erlernen komplizierter Verhaltenssequenzen**
(z.B. Kinder spielen Eltern, Kaufmann, Arzt, etc.).
Voraussetzung: **einzelne Verhaltensatome** (Arm-, Bein- Sprechbewegungen) müssen **im Verhaltensrepertoire** des Kindes **schon vorhanden** sein.

SKINNERS Theorie:

Aufbau neuer Verhaltenssequenzen kann zwar **erklärt** werden, aber **davor mühsamer und langwieriger Lernprozeß**

-> Organismus wird für einzelne Bruchstücke der Sequenz verstärkt, dann für größere Teile, usw. = **CHAINING** (schrittweiser Aufbau einer Verhaltensfolge) - wirksam aber sehr zeitaufwendig (Skinner lehrt Tauben z.B. so Ping-Pong-Spielen)

BANDURAS Theorie:

Durch **Beobachtung und gedächtnismäßige Speicherung** können **neue Verhaltenssequenzen wesentlich schneller erlernt** bzw. auch umgelernt werden.

Experiment von BANDURA & McDONALD (1963):

Entwicklungspsychologie unterscheidet bei Kindern:
* ***subjektive moralische Urteile***:
= **intentionsorientiert** (Handlung = gut, weil gut gemeint; Wirkung = egal)
* ***objektive moralische Urteile:***
= **wirkungsorientiert** (Handlung = gut, weil Folgen gut; Absicht = egal)

In **Vorversuch Auswahl von Kindern**, die deutliche **Präferenz für eine Art von Urteil** zeigten.

Hauptversuch:

Kindern (5-11 Jahre) werden **36 Paare von Kurzgeschichten** vorgelesen
-> Handlung mit guter Absicht, aber böser Folge,
-> Handlung mit schlechter Absicht, aber guter Folge
Vpn müssen entscheiden, **welche von beiden jeweils die bessere** ist.
VG1: Kind wird verstärkt, wenn es Urteil von bisher seltenem Typ gab
(= **Lernen durch Ausführen eines Operanten und direkte Verstärkung**)
=> Häufigkeit des bisher nicht bevorzugten Typs stieg von 20 auf 30%.
VG2: vor Kind urteilt eine Modellperson immer in der gegengesetzten Richtung
-> **Verstärkung des Modells**; dann urteilt Kind, aber ohne Verstärkung
(= **Lernen durch Beobachtung**)
=> Häufigkeit des bisher nicht bevorzugten Typs stieg von 20 auf fast 70%.
(aus subjektiv urteilenden Kindern waren objektiv urteilende Kinder geworden!)

B) ***Lernen aus den Erfahrungen anderer: Stellvertretende Verstärkung und Bestrafung***

Aus **wiederholter Beobachtung**, daß **jemand anderer mit einem bestimmten Verhalten erfolgreich** ist, entsteht **generalisierte Erwartung**, **daß dieses Verhalten positive Konsequenzen** nach sich zieht
=> ***stellvertretende Verstärkung / stellvertretende Bestrafung***

a) ***stellvertretende Verstärkung beeinflußt die Verhaltenshäufigkeit*:**

Experiment von BANDURA (1965):

Kinder sehen **Film**, in dem **Modellperson Plastikpuppe attackierte**
VG1 (**stellvertretende Bestrafung**): Am Ende des Films wird Modellperson getadelt und geschlagen
VG2 (**stellvertretende Verstärkung**): Am Ende des Films wird Modellperson gelobt und mit Süßigkeiten beschenkt.
VG3 (neutral): Verhalten der Modellperson hat keine Konsequenzen

Kinder dann in Raum **allein mit der Plastikpuppe**
=> **VG2 imitiert spontan Verhalten der Modellperson** (sind viel aggressiver als diese)

b) ***stellvertretende Verstärkung beeinflußt auch andere Aspekte der Reaktionsstärke***, z.B. die Latenz:

Experimente von WALTER, LEAT & MEZEI (1963):

Verbotsübertretung (Hantieren mit verbotenem Spielzeug) kann **durch stellvertretende Verhaltenskonsequenzen erleichtert oder gehemmt** werden.
Kinder, die stellvertretende Verstärkung einer Verbotsübertretung erhielten
-> nähern sich den verbotenen Gegenständen viel früher (nach 1 ½ Minuten) als Kinder, die eine Bestrafung beobachtet hatten (nach 15 Minuten).
Zeit der Beschäftigung mit dem verbotenen Spielzeug ebenfalls unterschiedlich.

c) ***bei stellvertretender Verstärkung gelten analoge Gesetzmäßigkeiten hinsichtlich der Verstärkermenge und des Prozentsatzes des Verstärkers:***

* große stellvertretende Verstärkermenge -> häufiges Imitationsverhalten
* seltene stellvertretende Verstärker -> hohe Extinktionsresistenz

Merke: **stellvertretende Verhaltenskonsequenzen wirken sich auf das Verhalten**, **NICHT aber auf das Lernen aus**
(vgl. Experiment von BANDURA mit Plastikpuppe
-> Kinder aus anderen VG konnten aggressives Verhalten genauso gut imitieren, wenn sie dazu aufgefordert und verstärkt wurden)

C) ***Effizienzerwartungen***

***alte Version von Banduras Theorie*:**

Häufigkeit der Ausführung eines Verhaltens hängt in erster Linie von den **Konsequenzen** ab

neue Version von Banduras Theorie:

* **Erwartungen** hinsichtlich der Verhaltenskonsequenzen sind **notwendig**, aber **nicht hinreichende Bedingung für tatsächliche Ausführung des Verhaltens**.

* Damit Verhalten tatsächlich auftritt, müssen **entsprechende Effizienzerwartungen vorhanden** sein.

* ***Konsequenzerwartungen***: = Grad der Gewißheit, daß auf bestimmtes Verhalten eine bestimmte Konsequenz erfolgt.

* ***Effizienzerwartungen***: = Grad der Gewißheit, daß man imstande ist, das Verhalten korrekt auszuführen, das notwendig ist, um die erwartete Konsequenz herbeizuführen.

=> D.h. ein **Verhalten wird nicht auftreten**, wenn man zwar mit Sicherheit annimmt, daß es positive Folgen hat, aber gleichzeitig daran **zweifelt, daß man es auch ausführen kann.** (z.B. man wird nicht als Konzertpianist auftreten, wenn man nicht gut Klavierspielen kann)

=> Ein **Verhalten wird aber auch nicht auftreten**, wenn es zwar leicht ist, seine **Ausführung aber Angst hervorruft**
(z.B. schüchterner Mensch weiß, was er tun müßte, um Freunde zu finden; Verhaltensweisen dazu sind nicht schwierig, seine sozialen Ängste machen ihm deren Ausführung aber unmöglich)

Fazit: a) **Lernen** (und Speichern des beobachteten Verhaltens) **hängt von Aufmerksamkeits- und Gedächtnisleistung ab.**

b) **Verhalten** (Ausführung des gelernten Verhaltens) wird **beeinflußt von Konsequenzerwartungen und Effizienzerwartungen.**

c) **Effizienzerwartungen** können sein:
* hoch
* niedrig

d) Ob ein **Verhalten ausgeführt** wird (wie oft bzw. wie lange), hängt auch **ab vom Grad der Sicherheit, daß man es ausführen kann.**

<u>4 Quellen für das Entstehen von Effizienzerwartungen</u>:

1) **eigene Erfahrung:** je öfter und je besser Verhalten bisher gelungen ist, desto öfter wird es

ausgeführt

2) **Beobachtung**: aus Beobachtung anderer (vergleichbarer!) Personen -> Rückschlüsse auf den Grad, wie gut man selbst das Verhalten beherrscht

3) **sprachliche Kommunikation**: verbale Information (z.B. Gespräche) -> Ausbildung von Effizienzerwartungen

4) **Aktivierung und Gefühle**: Je höher die Aktiviertheit bei einer Tätigkeit, desto niedriger ist die Effizienzerwartung

Bandura hält **diese 4 Quellen nicht** für **gleichwertig**:

* **eigene Erfahrungen** -> höhere und stabilere Effizienzerwartungen
* **Beobachtung / verbale Information** -> niedrigere und instabilere Effizienzerwartungen

Fazit: **nur verbale therapeutische Techniken sind weniger wirksam als verhaltensorientierte therapeutische Techniken**
(Merke: Effizienzerwartungen spielen zentrale Rolle bei Verhaltensänderungen!
Bandura: Änderung von Effizienzerwartungen = wesentlicher und gemeinsamer Faktor aller Psychotherapien)

An jeder Effizienzerwartung muß folgendes unterschieden werden:

1) ***Ausmaß der Effizienzerwartung***:
je schwieriger oder angsterregender eine Verhaltensweise, die man zu können glaubt, desto größer ist das Ausmaß (= der Grad) der Effizienzerwartung

2) ***Sicherheit der Effizienzerwartung***:
wie sicher ist man, ein bestimmtes Verhalten ausführen zu können

3) ***Allgemeinheit (Generalisation) der Effizienzerwartung***:
Ausmaß und Sicherheit der Effizienzerwartung in Bezug auf andere, mehr oder weniger ähnliche Reize bzw. Verhaltensweisen

Versuche zu den Effizienzerwartungen von BANDURA, ADAMS & BEYER (1977):

Vpn = **Personen mit Schlangenphobie**
Verhaltensweisen mit zunehmender Bedrohlichkeit ausgewählt (Schlange in Glaskasten anschauen - Schlange berühren - Schlange halten - Schlange auf eigenem Körper herumkriechen lassen)
-> vorher mittels Vermeidungstests festgestellt, was jede VP überhaupt durchführen kann (vgl Punkt 1).
Dann Messung der Effizienzerwartung auf 100-Punkte-Skala (vgl. Punkt 2).

VG1: Behandlungsmethode = **teilnehmende Beobachtung** (Therapeut führt als Modellperson immer bedrohlicher werdende Verhaltensweisen aus; VP soll sie dann selbst ausführen)

VG2: Behandlungsmethode = **bloße Beobachtung** (Therapeut führt als Modellperson immer bedrohlicher werdende Verhaltensweisen aus; VP schaut nur zu)
KG: keine Behandlung

Nach Behandlung und 1 Monat später wieder Vermeidungstest und Messung der Effizienzerwartungen.

Ergebnis:

* **Vermeidungsverhalten durch teilnehmende Beobachtung stärker reduziert** als durch bloße Beobachtung; beide VG waren der KG überlegen.

* **Effizienzerwartungen durch teilnehmende Beobachtung stärker** als durch bloße Beobachtung

* starker **Zusammenhang zwischen Effizienzerwartungen und Verhaltenswahrscheinlichkeit**
  -> **je größer die Effizienzerwartung, desto häufiger wurde das Verhalten ausgeführt**.

Effizienzerwartungen haben (mindestens) drei Auswirkungen:

1) Sie bestimmen die **Wahl der Reize / Situationen, die aufgesucht oder vermieden** werden.

2) Sie bestimmen die **Wahl der Verhaltensweisen**, die man durchzuführen versucht

3) Sie bestimmen den **Grad der Ausdauer** (= Durchhalten unter ungünstigen Bedingungen)

Nach **gezielten Änderungen von Effizienzerwartungen** -> Auftreten von entsprechenden **Verhaltensänderungen**:
je größer und je stärker die Effizienzerwartung,
umso häufiger und dauerhafter ist das Verhalten

Effizienzerwartungen spielen große Rolle, z.B. im Sport, bei Phobien, im Verkauf, bei selbstsicherem Verhalten, bei Denkproblemen, Schmerztoleranz, usw.

D) ***Einfühlung und Beobachtung klassischen Konditionierens***

Lernen durch Beobachten gibt es **auch bei Reflexen und Gefühlen**.

Dazu ***Experiment von BERGER*** (1962):

Vpn beobachten Modell, das elektrische Schläge (UCS) erhält, nachdem zuvor ein Summer (CS) ertönt. Nach elektrischem Schlag zuckt Modell mit Hand weg. Nach einigen Durchgängen: Vpn zucken mit Hand weg, sobald der Summer ertönt.

Dieses Phänomen = **EMPATHIE** = **beobachtete Gefühle anderer Personen** (ersichtlich an Stimme, Mimik, Gestik) werden **teilweise miterlebt** (vgl. Mitleiden mit Filmhelden!); Gründe dafür sind unklar.

Stellvertretende Extinktion von Gefühlen (vor allem von Angst)
-> **große praktische Bedeutung!**

VP beobachtet lange genug Modell, das angstfrei mit angstauslösendem Reiz interagiert (z.B. mit Schlange)
-> lernt, daß gefürchtetes Objekt harmlos ist (VP sieht, daß auf CS / Schlange nie ein UCS / Biß folgt => CR / Angst wird neutral)

Dafür verantwortlich:

* **Empathie** (entspannte Modellperson -> Spannungsreduktion bei VP)
* **rein kognitive Prozesse** (Erwartung aversiver Reize wird immer schwächer)

Stellvertretende Extinktion ist **gute Möglichkeit zur Behandlung von Hundephobien und Schlangenphobien**

E) ***Gewissen I: Selbstverstärkung und Selbstbestrafung***

Gewissen =

* **„freiwilige“ Durchführung** bestimmter **unangenehmer und anstrengender Handlungen**

* **„freiwillige“ Unterlassung** mancher **angenehmer und verlockender Handlungen**

* **entsteht durch Prozesse der Selbstverstärkung** / Selbstbestrafung (durch Gefühle oder Objekte)

BEISPIEL: sehr gute Leistung -> man empfindet Stolz, lobt sich selbst
-> man belohnt sich durch Kauf eines langgewünschten Gegenstandes

Genügt eine **Handlung nicht den eigenen Maßstäben** (moralische / leistungsmäßige)
=> **Beschämung**

„Gewissensangst“: Versuchung, ein akzeptiertes oder selbstgesetztes Verbot zu übertreten, erzeugt Angst.

Maßstäbe, nach denen man auf eigenes Verhalten mit Freude oder Beschämung reagiert, sinbd **durch Beobachtung erworben**.

Dazu Experiment von BANDURA & KUPERS (1964):

Vpn (Kinder) beobachten Modellperson beim Kegelspiel. Modellpersonen konnten sich selbst belohnen -> durften aus frei zugänglichen Gegenständen nehmen was und wieviel sie wollten.

VG1: **Modellperson mit hohen Ansprüchen** an sich selbst
(-> belohnte sich nur für sehr hohe Punktezahl)
VG2: **Modellperson mit niedrigem Leistungsstandard**
(-> belohnte sich auch bei niedriger Punktezahl)
KG: keine Beobachtungsphase

Kinder dürfen nun selbst spielen und sich belohnen.

VG1: Kinder **belohnen sich meist nur nach guten Leistungen**
VG2: Kinder **belohnen sich auch für schwache Leistungen**

Untersuchung von MISCHEL & LIEBERT (1966) über
Wirkung von Diskrepanzen zwischen vom Modell geforderten und von ihm tatsächlich erfüllten Ansprüchen

BEISPIEL: Vater, der von seinem Kind verlangt, täglich viele Stunden zu lernen, selbst aber sehr wenig leistet
=> Diskrepanzen führen zu relativ niedrigen Leistungsstandards des Kindes; ist mit mäßigen Leistungen zufrieden und belohnt sich dafür.

Experimente dazu von BANDURA, GRUSEC & MENLOVE (1967):

* Kinder, die **nur Modell mit hohem Leistungsstandard** beobachteten, übernahmen dessen Standard.

* Kinder, die **Modell mit hohem Leistungsstandard UND Modell mit niedrigem Leistungsstandard** beobachteten -> hoher Prozentsatz von Selbstverstärkung bei mäßigen Leistungen

* **Übernahme hoher Leistungsansprüche wird durch stellvertretende Verstärkung** (Lob, soziale Anerkennung für das Modell) gefördert.

* **Bestrafung UNVERDIENTER Selbstbelohnungen** (für niedrige Leistung)
-> Aufrechterhaltung eines hohen Leistungsstandards

Hoher Leistungsstandard ist nicht unbedingt erstrebenswert:

=> **je höher** eigener Leistungsanspruch, **umso seltener = Selbstverstärkung** (Stolz / Freude),
ABER: umso häufiger = Selbstbestrafung (Beschämung)

=> **Mißverhältnis zwischen Selbstverstärkung und Selbstbestrafung kann führen zu**:
* depressionsartiger Stimmung
* Vermeidung jeder Leistungssituation -> Fehlanpassung

=> starker **Leistungsdruck wirkt sehr aktivierend**
-> kann **flexibles (kreatives) Verhalten stören und Rigidität fördern**

F) ***Gewissen II: Selbstkontrolle***

Selbstkontrolle **setzt Entscheidungssituation voraus**, in der man **die im Augenblick unangenehmere Alternative wählt**
-> man **verzichtet auf kleineren, sofort zugänglichen Verstärker zugunsten eines größeren, der erst später zugänglich** ist.

BEISPIEL: Man verzichtet auf Kinobesuch (kleinerer Verstärker), um stattdessen zu lernen (aversive Alternative), damit man später die Prüfung besteht (größerer Verstärker)

Was man in einer bestimmten Situation tut, hängt sehr stark von Modelleinflüssen ab:

* Kinder, die **Modellperson** beobachten, die sich für **kleineren, sofort zugänglichen Verstärker** entscheidet -> tun das auch

* **Modellperson zeigt Selbstkontrolle** und wartet auf späteren, größeren Verstärker
-> führt **bei Kind zu größerer Selbstkontrolle**

Selbstkontrolle wird erlernt durch:

a) Beobachtung und
b) direkte Verstärkung

vgl. **EISENBERGER**: ***Theorie der gelernten Anstrengungen***:

* Aufgrund **gezielter Verstärkung** lernt man, **wieviel Anstrengung notwendig** ist, um **Belohnung zu erhalten**.
* Wird man **bei bestimmten Aufgaben dafür belohnt, daß man sich bemüht** (nicht aber bei geringer Anstrengung)
-> **belohntes Anstrengungsausmaß generalisiert sich auch auf andere Tätigkeiten**

Dazu Experimente von EISENBERGER, MITCHELL & MASTERSON (1985):

a) **Vergleich zweier Kindergruppen** / Gegenstände auf verschiedenen Karten zählen, Bilder

erinnern, Formen zuordnen:

Gruppe 1: **Belohnung für schwierige, anstrengende Aufgabe**
Gruppe 2: **Belohnung für leichte Aufgabe**
KG: keine Aufgaben

Vor und nach den Aufgaben **Messung der Selbstkontrolle**
-> Kinder mußten sich mehrmals entscheiden, ob sie 1 Minute nichts tun und warten, um kleine Belohnung zu erhalten, oder ob sie 1 Minute lang sinnlose Wörter abschreiben, um größere Belohnung zu erhalten.

Gruppe mit schwierigen Aufgaben -> deutliche Verbesserung der Selbstkontrolle

b) **Schüler**, die **für hohe Lesegenauigkeit belohnt** wurden, **produzierten bessere Bilder und genauere Geschichten als Schüler, die für hohe Lesegeschwindigkeit belohnt wurden**
ABER: Schüler, die für hohe Lesegeschwindigkeit belohnt wurden, konnten schneller Geschichten erfinden.

Erlernung von Selbstkontrolle im Kindesalter ist sehr wichtig, da
-> außerordentlich weitreichende und langfristige Folgen

Untersuchungen von MISCHEL, SHODA & PEAKE (1988):

* Erfassung des Belohnungaufschubverhaltens von 653 Volksschulkindern

* 10 Jahre später: 125 Eltern dieser Kinder bearbeiten Fragebogen und CCQ (= California Child Q-Set) -> 95 Antworten erhalten.

Auswertung der Daten:
=> **Je größer Belohnungsaufschub im Vorschulalter**, desto **besser wurde später Verhalten der VP in verschiedenen Bereichen beurteilt** (z.B. Sprachgewandtheit, Aufmerksamkeit, Konzentration, Voraussicht, Streßtoleranz, Selbstwert, Sozialverhalten, usw.)

Untersuchung von MISCHEL zur Frage:

Ist es **besser** nachdem man sich für Aufschub der Wunscherfüllung entschieden hat, die **später erhältliche Belohnung ständig vor Augen** zu haben oder soll man die Belohnung während der Wartezeit „vergessen“ (z.B. durch Ablenkung)?

a) Dazu **Experiment von MISCHEL und EBBESEN** (1970):

Vpn (Kinder im Vorschulalter) haben **Wahl zwischen zwei verschiedenen Speisen**. Muß allein im Versuchsraum warten.

* will es die **bessere Speise** -> **Warten auf die Rückkehr des VL**
* will es **nicht warten** -> es kann den **VL rufen**, bekommt dafür aber die **schlechtere Speise**

VB1: beide Belohnungen während Wartezeit im Raum gut sichtbar (Wartezeit = ca. 1 Min.)
VB2: nur die attraktivere Belohnung ist im Raum (Wartezeit = 5 Min.)
VB3: nur die weniger attraktive Belohnung ist im Raum (Wartezeit = 6 Min.)
VB4: keine Belohnung im Raum (Wartezeit = 11 Min.)

Fazit: **Anwesenheit der Belohnung erschwert den Aufschub einer Wunscherfüllung**

b) Folge:

Nachteilige Wirkung der physischen Anwesenheit der Belohnung während der Aufschubperiode kann durch Ablenkung reduziert werden

Dazu **Experiment von MISCHEL, EBBESEN & ZEISS** (1972):
ähnliche VB wie oben
ABER:**Aufmerksamkeit der Kinder von Belohnungen abgelenkt**, durch Aufforderung während Abwesenheit des VL an angenehme Dinge zu denklen bzw. durch Spielzeug (Beides **funktionierte**)

c) Sind **Belohnungen nicht vorhanden**, dann kann **ihre Vorstellung zu Verlängerung der Aufschubzeit** beitragen. Wesentlich dabei ist die Art dieser Vorstellung.

* Kindern werden Diapositive von der Belohnung und irgendwelche Bilder gezeigt -> **Bild der Belohnung bewirkte längere Aufschubzeit**

* Kinder sollen **an Geschmack der gewünschten Speise denken** oder an andere Eigenschaften (Farbe, Form, etc.) -> bei letzteren Vorstelllungen längere Aufschubzeit

d) Man kann **lernen, die Aufmerksamkeit auf neutrale Reizeigenschaften zu lenken** = „***kognitive Transformation des Reizes***“:
ohne sie = **ständig anwesende Belohnung** während **Wartezeit besonders frustrierend** (MISCHEL 1974) -> bei Anwesenheit der Belohnung daher:
* Konzentration auf neutrale Reizaspekte oder
* Ablenkung

Experiment von MILLER & KARNIOL (1976):

Wartezeit für alle Vpn nach 4 Min. abgebrochen -> mußten bisherige Dauer der

Wartezeit schätzen.
Ergebnis: -> **bei Anwesenheit der Belohnung starke Überschätzung**

Untersuchungen von PATTERSON & MISCHEL (1976):

unbeirrtes Fortsetzen einer zielgerichteten Tätigkeit (für deren Abschluß es eine Belohnung gibt) **trotz der Anwesenheit von attraktiven Ablenkungen**.
Auch hier: **wichtig** ist, **worauf Aufmerksamkeit** während der Aufschubphase **gerichtet** wird.

Experiment:

Kinder machen **Steckbrettaufgabe** - während dabei **von attraktiver Clownfigur gestört**. Bekamen unterschiedliche Anleitungen, wie sie damit umgehen sollten

-> Strategien:
1) ***aufgabenorientierter Plan*** (Aufmerksamkeit auf Aufgabe gelenkt)
2) ***ablenkungshemmender Plan*** (Kinder sollen sich darauf konzentrieren, sich nicht ablenken zu lassen)
3) ***belohnungsorientierter Plan*** (Konzentration auf die versprochene Belohnung)

Diese 3 VB waren weiter unterteilt
a) ***detaillierte Pläne*** (Kinder erhalten detaillierte Anweisungen, wie sie Ablenkungsversuchen entgegentreten sollten)
b) ***globale Pläne*** (Kinder erhalten nur vage Instruktionen)

Ergebnis:
* **nur die detaillierten Pläne waren erfolgreich**
-> größerer Teil der Aufgabe fertiggestellt
-> mehr Zeit für die Aufgabe genommen
-> kürzere Ablenkungsphasen
* **nur ablenkungshemmender und belohnungsorientierter Plan waren erfolgreich**

Bei Selbstkontrolle spielt auch die Selbstbestrafung durch Angst eine Rolle:

=> Ist **Angst größer als der positive Anreiz** -> man folgt der Versuchung nicht
=> **Angst** wird durch Bestrafung **auf bestimmte Verhaltensweisen und Objekte konditioniert**. Ausschlaggebend dafür:
* Zeitpunkt und Intensität der Bestrafung
* Einsicht in Zusammenhang zwischen Verhalten und Bestrafung
* Person, die die Bestrafung durchführt
* Beobachtung stellvertretender Bestrafung

ARONFREED (1969):

Strafreiz zu Beginn eines unerwünschten Verhaltens ist nicht nur deshalb **wirksamer,**
*** weil dadurch mögliche Verstärker ausgeschaltet** werden,

sondern:
* vor **Handlung Intention, Vorstellung, Verbalisierung** (Benennung)
Durch **Strafe am Anfang**
-> **unmittelbar vorhergehende Ereignisse** (Intention, Vorstellung, Verbalisierung) werden **ebenfalls bestraft und somit angstauslösend**
-> **Vorstellung einer Handlung ruft Angst hervor**
-> **Unterlassung der Vorstellung** oder Absicht einer Handlung wirkt **angstreduzierend**

***VERBALE SELBSTKRITIK*:**

= wichtige Form der Selbstbestrafung und Selbstkontrolle
wird **gelernt durch Beobachtung**

-> ob und in welchem Ausmaß die vom Modell geäußerten aversiven Sätze übernommen werden, **hängt ab**

a) **von Zeitfaktoren**: Kritik am Ende oder nach einer physischen Bestrafung des Modells
-> kann zum sekundären Verstärker werden, weil sie mit dem Aufhören des aversiven Vorgangs zusammenfällt (= mit einer negativen Verstärkung)
=> eine **am Ende geäußerte Kritik wird häufiger übernommen** als Kritik am Anfang oder vor der Bestrafung

b) von **Modelleigenschaften**: **Kritik von einer beliebten / freundlichen Modellperson wird eher übernommen** als Kritik eines unbeliebten / unfreundlichen Modells

G) ***Identifizierung***

Begriff wird verwendet in **drei verschiedenen Bedeutungen**:

a) **Bezeichnung einer weitgehenden Verhaltensähnlichkeit zwischen 2 Personen**:
-> häufige und vielfältige Imitation.
Frage: Unter welchen Bedingungen werden besonders viele Verhaltensweisen des Modells imitiert?
=> **allgemeine Bedingungen weitgehender Imitation**

b) **Bezeichnung eines Motives** (man will andere Person imitieren, so sein wie diese):
= das Bedürfnis zu imitieren.
Frage: Unter welchen Bedingungen wird die Imitation einer Modellperson ein positiver Anreiz?
=> **Bedingungen weitgehender Imitation aufgrund EINER bestimmten Ursache**

c) **Bezeichnung eines hypothetischen Prozesses, der die Ursachen der beiden anderen ist**:
= psychischer Prozeß, der die Ursache der Imitation und des Imitationsbedürfnisses ist.
-> sollte vermieden werden, weil er zu zirkulären Scheinerklärungen führen kann.

Warum identifiziert man sich, warum wird imitiert?

1) **Freundlichkeit des Modells**:

MOWRER: ***Theorie der Imitation*** (1950-60):
Voraussetzung für Imitation = **freundliche, liebevolle Interaktion zwischen Modell und potentiellem Imitator**. Modell bietet diesem zunächst Verstärkung (Nahrung, Körperkontakt, Zuwendung, Lob, usw.)
-> **beobachtete Verhaltensweisen des Modells werden so zu sekundären Verstärkern**; haben jetzt positiven Anreiz -> werden imitiert

2) **Neid auf das Modell**:

Neidtheorie von **WHITING** (1959f.):
Man **identifiziert sich** vor allem **mit Personen**, **die man** um großes Maß an Zuwendung, Nahrung, usw., das sie erhalten, **beneidet**.
=> **hohes Ausmaß stellvertretender Verstärkung führt zu großer Imitationshäufigkeit**

3) **Macht des Modells**:

Macht = Kontrolle über Verstärkung -> mächtige Person verfügt über Verstärker, die sie anderen geben oder vorenthalten kann.

Experiment dazu von BANDURA & ROSS (1963):

* **freundliches Modell**: gibt Verstärker an VPn

* **mächtiges Modell**: gibt Verstärker nicht an Vpn, sondern an Dritte
* **beneidetes Modell**: erhält viele Verstärker

Ergebnis: **am meisten imitiert wurde das mächtige Modell**
(Aussehen, Bewegung, Sprechweise)

Besonders oft imitiert werden:

=> Personen mit **hohem sozioökonomischem Status**
=> Personen mit **hohen Fähigkeiten**

wahrscheinlich ausschlaggebend = **Kontrolle über Verstärker und Strafreize**:
Modelle, die das haben, werden imitiert, in Erwartung, daß das dann auch für einen selbst gelten werde

Merke: **Aktive Kontrolle über Verstärker ist wichtiger als passives Erhalten von Verstärkern** (vgl. Reaktanztheorie und Theorie der gelernten Hilflosigkeit)

V. ENTSCHEIDUNG, FREIHEIT UND KONTROLLE

1. DEFINITION UND KLASSIFIZIERUNG VON KONFLIKTEN

Konflikt = wenn **in einer Situation zwei oder mehr unverträgliche** (d.h. nicht gleichzeitig durchführbare) **Verhaltensweisen** bestehen.

BEISPIEL: jemand hat in sozialer Gefahrensituation 2 Verhaltensweisen gelernt:
* Schreien und Davonlaufen -> kein Konflikt (er kann schreiend davonlaufen)
* Flucht und Aggression -> Konflikt (er kann entweder fliehen oder aggressiv werden)

LEWIN (1935): Unterscheidung von 3 Arten von Konflikten:

1) **Appetenzkonflikt** (= Annäherungskonflikt):

Entscheidung zwischen 2 positiven Alternativen
(z.B. Wahl zwischen 2 Filmen, die man beide sehen möchte)

2) **Aversionskonflikt** (= Vermeidungskonflikt):

Entscheidung zwischen 2 negativen Alternativen
(z.B. Lernen für Prüfung oder Durchfallen)

3) **Appetenz - Aversions - Konflikt**:

ein Objekt hat sowohl positive als auch negative Aspekte

-> gleichzeitige Auslösung von Annäherungs- und Vermeidungstendenzen
(z.B. Beruf mit hohem Einkommen, aber ohne Freizeit)

Zeitliche Phasen eines Konflikts:

1) **Vorentscheidungsphase**:

unterschiedliche Dauer (abhängig von Situations- und Persönlichkeitsvariablen); wird meist als unangenehm gespannt erlebt

2) **Entscheidungsphase:**

meist entscheidet man sich für die attraktivere Variante.
Bei AAK -> sehr kompliziert (Vermeiden, Zögern, Wahl einer Ersatzlösung, Schwanken zwischen zwei Ersatzlösungen, etc.)

3) **Nachentscheidungsphase:**

Auftreten von Zweifeln, Rationalisierungen, Neubewertungen der Alternativen, usw.

2. APPETENZKONFLIKTE

A) *Konfliktstärke*

Konfliktstärke = Ausmaß des Konflikte, das ein Individuum gerade erlebt.

=> Ihre ***Indikatoren***:

* **Latenz** (Entscheidung fällt schnell oder langsam) und
* **Spannung** (Entscheidung fällt leicht oder qualvoll).

=> ***abhängig von*** (nach BERLYNE 1957):

1) **Zahl der Alternativen:**

je größer die Zahl der Alternativen, **desto größer** ist die Konfliktstärke
(z.B. Wahl zwischen 5 Partnern fällt schwerer und dauert länger als Wahl zwischen 2 Partnern)

2) **absolute Werte der Alternativen**:

Entscheidung zwischen zwei hochwertigen Alternativen ist schwieriger als Entscheidung zwischen zwei eher wertneutralen Alternativen

(z.B. Entscheidung zwischen zwei Berufsmöglichkeiten fällt schwerer als Entscheidung zwischen zwei Filmen).

Merke: ein **positiver Anreiz aktiviert umso mehr**, **je höher sein subjektiver Wert** ist.

3) **relative Werte der Alternativen zueinander**:

* gleiche Reaktionsstärken verlängern die Reaktionszeit

* je deutlicher eine dominante Reaktionsstärke ausgeprägt ist, umso kürzer wird die Reaktionszeit

* Entscheidung zwischen zwei gleichwertigen Alternativen ist schwierig, dauert länger

* Entscheidung zwischen zwei ungleichwertigen Alternativen ist leichter, dauert kürzer.

<u>Kognitive Konflikttheorie von FEGER</u> (1978):

= **Konfliktmodell der Folgenantizipationen**:

Neben Entscheidung und Latenz (= Entscheidungszeit), spielen
mehrere kognitive Variablen eine Rolle:

1) **persönliche Wichtigkeit des Konflikts**:

wird zu Beginn eingeschätzt, bleibt in Vorentscheidungsphase konstant.

* Wichtigkeit = **größer bei realem Konflikt** als bei fiktivem
* Wichtigkeit = **groß, wenn Entscheidender selbst von den Folgen der Entscheidung betroffen** ist
* Wichtigkeit = **größer bei endgültigen** als bei vorläufigen (reversiblen) **Entscheidungen**

2) **absolute und relative Präferenzstärken** (= Werte) **für die verschiedenen Alternativen:**

stehen zu Beginn fest, können sich aber **in Vorentscheidungsphase ändern** (z.B. durch neue Info)
-> bestimmen somit nachfolgende Phasen (z.B. mit Entscheidung über die Wichtigkeit
-> Bestimmung, wieviel Zeit und Aufwand man investieren will)

Vor Entscheidungsfindung
-> **Einsetzen einer Serie von Folgenantizipationen**
(d.h. das Individuum stellt sich nacheinander verschiedene mögliche

Konsequenzen der einzelnen Alternativen vor).

* **Endgültige Entscheidung** wird getroffen, wenn **mindestens k günstige Folgenantizipationen bezüglicher einer Alternative A aufeinander folgen** (und nicht durch eine günstige Alternative B unterbrochen werden!).

* **Anzahl von k hängt ab von der Konfliktwichtigkeit** (je wichtiger, desto mehr günstige Folgen einer Alternative müssen vorliegen**).**

* **Mit der Wichtigkeit wächst auch die Entscheidungszeit** (weil ja die Zahl k mit der Wichtigkeit steigt!)

3) **Konfidenz** (= Sicherheit, ob die getroffene Entscheidung richtig ist):
hängt ab von der Anzahl der Oszillationen in den antizipierten Folgen.

Oszillation = Abwechseln von günstigen und ungünstigen Folgen für eine Alternative A. Je mehr Folgenantizipationen und je ähnlicher die Alternativbewertungen, desto mehr Oszillationen
=> **Entscheidung ist umso sicherer, je wichtiger die Entscheidung ist und je ähnlicher die Alternativbewertungen sind**

4) **erlebte Konfliktstärke**

5) **Informationswunsch**

6) **Informationssuche** (im Gedächtnis oder aus externen Informationsquellen)

Fazit: **Prozesse in Vorentscheidungsphase** und **Prozesse in Entscheidungsphase hängen zusammen**
-> in Vorentscheidungsphasen werden „Probeentscheidungen“ getroffen.

In **Nachentscheidungsphase** kein Ende des Konflikts -> Alternativen werden weiter analysiert, oft kommt es zu Bedauern der Entscheidung, meist zu einer Neuberwertung der Alternativen.

B) ***Die Nachentscheidungsphase***

Nach Entscheidung -> **Auftreten einer Dissonanz**.

Grund: jede Alternative hat sowohl positive als auch negative Aspekte
(z.B. Sportwagen = schön und schnell, aber auch teuer und unbequem)
=> mit **Entscheidung für Alternative A** muß man auch **deren negative Seiten in Kauf nehmen**, bzw. die positiven Seiten von Alternative B aufgeben

Folge: **Bedürfnis nach Dissonanzreduktion**

=> **Umwertung bzw. Neubewertung der Alternativen**:

a) ***Anteil konsonanter Relationen wird erhöht***

* **Eigenschaften der gewählten Alternative werden positiver gesehen**
-> Gesamtbewertung der Alternative wird positiver als vor der Entscheidung)

* **Eigenschaften der abgelehnten Alternative werden negativer gesehen**
-> Gesamtbewertung der Alternative wird neagtiver als vor der Entscheidung

b) ***Aufnahme neuer, konsonanter „Information“***

Fazit: Nach einer Entscheidung:
1) Es kommt zu einer **Umwertung der Alternativen**
2) **Umwertung zwischen ähnlich bewerteten Alternativen ist größer** als bei sehr ungleich bewerteten

Dazu: ***<u>Experiment von BREHM</u>*** (1956)

- als **„Marktforschungsexperiment“** getarnt
Vpn müssen Haushaltsgeräte (alle gleich teuer) auf einer 8-Punkt-Skala bewerten, als Dank wird ihnen eines der Geräte als Geschenk versprochen (können zwischen 2 vom VL genannten Geräten wählen)

VB1: geringe Dissonanz -> 2 sehr unterschiedlich bewertete Gegenstände werden angeboten
VB2: hohe Dissonanz -> 2 ziemlich gleich bewertete Gegenstände werden angeboten

Nach Entscheidung muß VP Gegenstände noch einmal bewerten

Ergebnis: **Dissonanztheoretische Aussagen wurden bestätigt**
-> abhängig von der Dissonanz kommt es zu einer Aufwertung der gewählten und einer Abwertung der nichtgewählten Alternative.

<u>Schwäche der Dissonanztheorie:</u>

* Kann **Auftreten von Umwertungen** nach der Entscheidungen und ihr relatives Ausmaß **vorhersagen, aber nicht, WIE die Umwertung geschieht** (d.h. wann kommt es zu einer

Aufwertung, wann zu einer Abwertung)

* **Kann nicht sagen, ob Umwertung durch Änderung kognitiver Elemente oder durch Neuaufnahme kognitiver Elemente geschieht**.

=> **Untersuchungen von WALSTER, BERSCHEID & BARCLAY** (1967):

Zusatzhypothese zur Dissonanztheorie:

Nachentscheidungsdissonanz wird **dahingehend reduziert**, daß **weitere Dissonanzerlebnisse weitgehend ausgeschaltet** werden.

Experiment mit Kindern:

2 Spielsachen bewerten, dann eines davon als Geschenk wählen
VG1: sollen Info über gewähltes Spielzeug erhalten (Erwartung von Info über gewählte Alternative)
VG2: sollen Info über abgelehntes Spielzeug erhalten (Erwartung von Info über abgelehnte Alternative)
Dann noch einmal Bewertung der Spielzeuge

Ergebnis:
VG1: deutliche Abwertung der abgelehnten Alternative
-> keine der Umwertung widersprechende Info war zu erwarten
VG2: deutliche Aufwertung der gewählten Alternative
-> „Gefahr“, daß Info der gewählten Alternative widersprochen hätte

Regret-Phänomen:

Nach einer Entscheidung kommt es nicht immer und ausschließlich zu Dissonanzreduktion, es kann auch das Gegenteil auftreten (**Bedauern einer Entscheidung**)
-> **gewählte Alternative wird abgewertet**, abgelehnte wird aufgewertet.

Experiment von WALSTER (1964):

200 **Soldaten sollen zwischen 2 Berufsmöglichkeiten** wählen, Bewertung vor und nach der Entscheidung. Bewertung danach erfolgte 4, 15 und 90 Minuten später.
Ergebnis: Anfangs starke **Dissonanzreduktion**, dann Auftreten von **Bedauern**, anschließend wieder **Dissonanzreduktion**

Grund für Auftreten des Regret-Phänomens
= ***Reaktanz*** (von **BREHM** postuliertes Motiv: bei Entzug von früher vorhandenen Handlungsalternativen kommt es zu deren Aufwertung, sobald sie nicht mehr zugänglich sind)

3. <u>APPETENZ - AVERSIONS - KONFLIKT</u>

Tierversuche von MILLER (1944):

Ratten im Labyrinth für Laufen durch bestimmten Gang mit Futter verstärkt.
Dann statt Futter Stromschlag
-> **Ziel** erhält **positive und negative Eigenschaften**, löst gleichzeitig **Appetenz- und Aversionstendenzen** aus.

Phase 1 (Futter am Ziel): VT läuft nicht nur zum Ziel, wenn es genau vor dem Laufgang hingesetzt wird, sondern auch von weiter weg,
ABER: Zielannäherung ist umso langsamer, seltener und mit größerer Latenz, je weiter Tier vom Ziel weg ist
(d.h. Reaktionsstärke nimmt mit Entfernung zum Ziel ab)
-> ***Appetenzgradient***

Phase 2 (Stromschlag am Ziel): Je näher das Ziel, umso weniger gern läuft das Tier hin
-> ***Aversionsgradient***

Miller nimmt nun folgendes an:

1) **Beim Ziel ist Reaktionsstärke der Aversion größer als die der Appetenz**

2) **Aversionsgradient ist steiler als der Appetenzgradient**
(d.h. Aversionstendenz /Angst nimmt mit zunehmender Entfernung vom Ziel schneller ab als die Annäherungstendenz)

3) **Verhalten in jedem Punkt des Laufgangs entspricht der jeweiligen Differenz der Reaktionsstärken von Appetenz und Aversion**

=> **Verhalten der Ratten entsprach diesen Annahmen**:

* Am Anfang des Laufgangs (weit weg vom Ziel) - keine Aversion, Tier läuft immer schneller bis zu bestimmtem Punkt A.

* Von dort an wird es immer langsamer (Zunahme der Aversion), bis es bei Punkt B stehen bleibt (Aversion und Appetenz = gleich groß).
(Setzt man Tier direkt vor das Ziel -> läuft schnell davon bis Punkt B, dann langsamer bis Punkt A, wo es stehen bleibt)

<u>Phänomen der Verschiebung (= Wahl eines Ersatzobjekts):</u>

Bei einem **AAK** wird der **eigentlich angestrebte Reiz vermieden** und stattdessen ein **Ersatzreiz mittlerer Ähnlichkeit gewählt** (-> ***Generalisation***).

Grund:

* bei zu ähnlichem Objekt -> zu große Aversion
* bei sehr unähnlichem Objekt -> zu geringe Appetenz

BEISPIEL: **Person ist gleichzeitig unbeliebt und sehr gefürchtet**
-> Aggression gegen diese Person (= Appetenzverhalten, weil auf ein Ziel gerichtet und nicht von diesem weg!) wird auf ein Ersatzobjekt (Sündenbock!) verschoben.

Kritik am MILLLER'schen Modell:

1) Annahme, daß **beim Ziel die Aversion stärker** ist als die Appetenz, **stimmt nicht immer**. Relation hängt ab von Stärke der positiven und negativen Anreize.

2) **Aversionsgradient muß nicht immer steiler sein als der Appetenzgradient**

=> Daher: ***Theorie des AAK von HERKNER*** (1975):

Voraussetzungen:
a) Es gibt einen **Appetenzgradienten**
b) Es gibt einen **Aversionsgradienten**
c) **Verhalten im AAK** entspricht der jeweiligen **Differenz von Appetenz und Aversion**

Unterscheidung von 8 Typen des AAK -> **8 unterschiedliche Verhaltensmuster**:
1-4: Aversion ist stärker als die Appetenz
5-8: Appetenz ist stärker als die Aversion

1) **Aversionsgradient ist steiler als der Appetenzgradient** (Gradienten schneiden einander nicht! Unterschied zu MILLER!)
-> **Flucht vor dem Ziel** (Vermeidung der Konfliktsituation)

2) **Gradienten sind parallel** (d.h. beide sind von innen / Selbstverstärkung oder außen / Anreiz motiviert)
-> **keine Vermeidung der Konfliktsituation** (alle Reize sind gleich unangenehm), **große Entfernung vom Ziel** (über Punkt A hinaus) bringt **Erleichterung**.

3) **Appetenzgradient ist steiler als Aversionsgradient,** überall überwiegt die Aversion, ABER: stärkste Aversion nicht vom Ziel hervorgerufen, sondern von Reiz B
= **Verschiebung der Aversion**

4) ist **ident mit MILLERs Modell**

5) **Appetenzgradient ist steiler als der Aversionsgradient**, Gradienten schneiden einander nicht
-> **Ziel** wird **erreicht**, aber **ständiges Vorhandensein einer Vermeidungstendenz** (Versuchung ist stärker als innerer Widerstand)

6) **Parallele Gradienten** -> **alle Reize** zwischen Ziel und Punkt C sind **gleich attraktiv**. Völlige Unentschlossenheit, Entscheidungsschwierigkeiten, ständiges Oszillieren zwischen verschiedenen Reizobjekten (**Launenhaftigkeit, Unverläßlichkeit**)

7) **Aversionsgradient ist steiler als Appetenzgradient**, **Ziel** kann **erreicht** werden, dabei aber **meist Verschiebung** (am attratktivesten ist nicht das Ziel sondern Reiz D)

8) **Appetenzgradient ist steiler als Aversionsgradient**,
Gradienten schneiden einander:
* bei **großer Zieldistanz**
-> **Aversion überwiegt**, steigt mit Annäherung ans Ziel bis zu Punkt E, dann Abfall bis Punkt F (Appetenz und Aversion gleich starl / Konflikt maximal / unentschlossenes Zögern)
* bei **großer Zielnähe** -> **Appetenz überwiegt**, wird bis zum Ziel immer stärker

(BEISPIEL**:** **sexuelle Enthaltsamkeit aus moralischen Gründen**

* Aversionsgradient (entsteht durch Selbstbestrafung / Gewissen) = flach / Appetenzgradient = steil
Appetenz wird motiviert durch attraktiven Anreiz. Zunächst Vermeidung einer verfänglichen Situation.
Zielreiz kommt näher -> Widerstand gegen die Versuchung steigt, bei sehr großer Zielnähe Überwiegen der Appetenz -> der Versuchung nachgeben.

* Bei schwächerem Gewissen -> niedrigerer Aversionsgradient (Selbstbestrafung wäre überall geringer) => Übergehen von Typ 8 in Typ 5: zielstrebige Appetenz, wenn auch mit Aversion (schlechtes Gewissen)

* Aversionsgradient (Selbstbestrafung) immer höher als Appetenzgradient (Typ 3):
Vermeidung des Zielreizes, stärkste Abwendung aber nicht beim Ziel selbst, sondern bei mittlerer Entfernung.

4. <u>FREIHEIT UND KONTROLLE</u>

A) ***Einige Ursachen subjektiver Freiheit***

objektive Freiheit: gibt es sie überhaupt? interessiert Psychologie nicht

subjektive Freiheit: wie frei fühlt sich jemand?
-> es geht also um erlebte Freiheit, wichtiger Gegenstand des psychologischen Forschung.
Erlebte Freiheit hat für den Betroffenen wichtige Folgen (Wohlbefinden, Verhalten)

STEINER (1970): unterscheidet ***2 Arten von Freiheit***:

1) ***Ergebnisfreiheit:***

* bezieht sich auf die **verfügbaren Güter** (Partner, Auto, Noten, usw.)
-> **je besser die erreichbaren Ergebnisse subjektiv** sind und **je größer die Gewißheit**, daß diese Ergebnisse **tatsächlich verfügbar** sind, **desto größer ist die Ergebnisfreiheit**.

* wichtig dabei = **Kosten**
-> große Kosten (Anstrengung, Zeitaufwand, Geld, usw.) verringern die Ergebnisfreiheit

* Ergebnisfreiheit = **(Wert der Ergebnisse X subjektive Wahrscheinlichkeit) - Kosten**

2) ***Entscheidungsfreiheit***:

* bezieht sich darauf, daß man **zwischen Ergebnissen oder Verhaltensweisen wählen** kann
-> **je mehr Alternativen** zur Verfügung stehen, **umso größer ist die Entscheidungsfreiheit**
(bei nur einer Verhaltensweise -> Entscheidung zwischen Tun oder Nichttun)

Kombinationsmöglichkeiten:

* **große Ergebnisfreiheit / geringe Entscheidungsfreiheit**
(z.B. in einem Lebensbereich gibt es nur eine Möglichkeit, die aber ist sehr erstrebenswert)

* **große Entscheidungsfreiheit / geringe Ergebnisfreiheit**
(z.B. es gibt sehr viele Alternativen, aber alle sind unattraktiv)

Entscheidungsfreiheit hängt ab von:

a) **Zahl der Alternativen UND**

b) **Wahlwahrscheinlichkeiten der Alternativen**

=> bei bestimmter Zahl von Alternativen ist
* **Entscheidungsfreiheit am größten**, wenn man sich mit gleicher Wahrscheinlichkeit **für jede von ihnen entscheiden** kann.
* **Entscheidungsfreiheit umso geringer**, je mehr **eine bestimmte Alternative bevorzugt** wird
* **Entscheidungsfreiheit = Null**, wenn **nur eine Alternative** ernsthaft in Frage kommt.

Ausführungs- und Wahlwahrscheinlichkeiten hängen ab von:

a) **Ergebnisbewertungen** und damit von der
b) **Ergebnisfreiheit**

Wahlwahrscheinlichkeit ist **umso höher, je attraktiver die Konsequenz** eines Verhaltens ist => **Entscheidungsfreiheit umso geringer**!

Fazit: ***erlebtes Freiheitsausmaß hängt ab von 4 Variablen***:
1) **absoluter Wert der Alternativen**
2) **relativer Wert der Alternativen** (Bewertungsdifferenzen)
3) **Zahl der Alternativen**
4) **Kosten**, die mit der Alternative verbunden sind.

Experiment von HARVIS & HARRIS (1975): (Variable 1 + 2)

Angebliches Wahrnehmungsexperiment
-> Vpn können sich **zwischen 2 angenehmen Reizen** (VB1) oder
zwischen 2 unangenehmen Reizen (VB2) entscheiden,
erhalten **fingierte Beurteilung der Reize durch frühere Vpn**.

Ergebnis:
* bei **positiven Alternativen und geringen Bewertungsdifferenzen**
-> **erlebte Freiheit = größer**
* bei **negativen Alternativen und großen Bewertungsdifferenzen**
-> **erlebte Freiheit = kleiner**

ABER: **Wirkung der Bewertungsdifferenzen ist nur bei positiven Alternativen stark.**

Merke: einige **Variablen**, die **die erlebte Freiheit beeinflussen** (Anzahl, absolute und relative Bewertung der Alternativen), **bestimmen auch die Konfliktstärke und die Unsicherheit bei Entscheidungen**
=> **Freiheit hat nicht nur positive Seiten**

(oft bedeutet Zunahme der erlebten Freiheit -> Zunahme von Konflikt und Unsicherheit!)

B) ***Freiheitseinschränkung, Reaktanz und Frustration***

Reaktanztheorie von BREHM:

* **Mensch ist motiviert**, seine **Freiheiten zu erhalten**. Werden **bisher verfügbare Verhaltens- oder Ergebnisalternativen blockiert oder bedroht**, entsteht **Reaktanz**.

* **Reaktanz** = Erregungs- und Motivationszustand mit dem Ziel, die bedrohte, eingeengte oder blockierte Freiheit wieder herzustellen.

Auswirkungen der Reaktanz:

1) **äußere Reaktanzfolgen** (auf der Verhaltensebene):

a) **direkte Wiederherstellung**:
beharrliches Versuchen, das bedrohte Verhalten auszuführen.

b) Ist das nicht möglich
-> **indirekte Wiederherstellung** der bedrohten Freiheit durch **Implikation**, d.h. man führt ein möglichst ähnliches Verhalten aus.

Beides ist nicht möglich ->

2) **innere Reaktanzfolgen**:

a) **Aufwertung der eleminierten Alternative**
b) **Aggressionen / Wutgefühle**

* **Innere und äußere Reaktanzfolgen können gemeinsam auftreten**.
* **Reaktanzreaktion** = eine Art Trotzreaktion (man tut das Verbotene erst recht, Verbotenes gewinnt an Attraktivität, man empfindet Wut)

Stärke der Reaktanz (und der Reaktanzwirkungen) hängt ab von:

1) **Wichtigkeit der bedrohten Freiheit:**
=> **Je wichtiger** die bedrohte Freiheit, **umso stärker ist die Reaktanz**.

Grad der Wichtigkeit hängt ab von:

* **Zahl der Alternativen**, die zur Befriedigung eines Bedürfnisses zur Verfügung stehen
* **Bewertung der Alternativen** (Entscheidungsfreiheit zwischen sehr attraktiven Alternativen ist wichtiger als zwischen gleichgültigen)

2) **Erwartung (Gewißheit), die Freiheit ausüben zu können**:
=> **Je größer vor der Einschränkung die Gewißheit**, das Verhalten ausüben zu können, **desto stärker ist die Reaktanz.**

3) **Stärke der Bedrohung**:
=> **Massive Freiheitsbedrohung** (z.B. durch mächtige Person / durch sichere Ankündigung der Beschränkung) erzeugt **mehr Reaktanz** als schwache / unwahrscheinliche Bedrohung (z.B. durch ziemlich machtlose Person / durch vage Ankündigung der Beschränkung)

4) **Ausmaß der Freiheitseinschränkung**:
=> **Je mehr Alternativen** von der Einschränkung **betroffen** sind, **umso stärker ist die Reaktanz**

BEISPIELE für **Reaktanzeffekte:**

Freude auf Theaterbesuch - Vorstellung ausverkauft
=> Aufregung, Versuch doch noch Karten zu bekommen, Ärger, Aufführung erscheint noch interessanter als zuvor (alles umso ärger, je sicherer man war, hineinzukommen und je mehr man sich darauf freute!)

<u>Experimente zur Reaktanztheorie</u>:

a) **WORCHEL & BREHM** (1971): **=> *untersuchten Reaktanz auf Verhaltensebene durch direkte Wiederherstellung der Freiheit***

Vpn entscheiden in Dreiergruppen, **welche von 2 Aufgaben Gruppe bearbeitet** (in jeder Gruppe aber nur 1 VP!)
VB1: **keine Freiheitsbedrohung** -> Vpn bei Entscheidung nicht beeinflußt
=> **gleichmäßige Verteilung der Stimmen auf alle Aufgaben**
VB2: **Freiheitsbedrohung** -> Vpn beeinflußt durch „Es ist doch klar, was wir bearbeiten werden."
=> **Vpn stimmten zu 2/3 GEGEN diese Aufgabe**!

b) **MISCHEL & MASTERS** (1966): => ***Reaktanz führt zu Aufwertung***

Kinder **schätzten unterbrochenen Film umso höher** ein, **je geringer die Chancen auf eine Fortsetzung** waren

c) **WORSCHEL** (1974): => ***Reaktanz führt zu Aggression***

Vpn wird **Belohnung für Teilnahme an Experiment versprochen**, sollen **auswählen dürfen** (dürfen Belohnungen vorher bewerten)
-> dann aber: **Zuteilung einer Belohnung.**
Folge: Aggressionen, auch wenn die attraktivste Belohnung zugeteilt wurde!

d) **BREHM** et al. (1966): => **untersuchten die Wirkung der Freiheitserwartung auf die Reaktanzstärke**

Vpn hören Ausschnitte aus **4 Schallplatten**, die sie **beurteilen** sollen
-> **versprochene Belohnung = Schallplatte**.
VB1: **keine Wahlfreiheit** -> Vpn sollen Platte nach Zufall zugeteilt bekommen
VB2: **erwartete Wahlfreiheit** -> Vpn wird versprochen, sich Platte aussuchen zu dürfen
Dann: Mitteilung, daß eine **bestimmte Platte nicht gewählt** werden können und **nochmalige Beurteilung**
Ergebnis: **Reaktanzeffekt** (Aufwertung der verlorenen Alternative) nur in VG2, in VG1 Abwertung der blockierten Alternative.

Merke: **Freiheitsbeschränkungen** kommen **nicht nur von außen** (von anderen Personen),
sondern oft **auch von innen**, d.h. von einem selbst
-> z.B. bei Entscheidungen in Konfliktsituationen (jede Entscheidung ist, nachdem sie erfolgt ist eine Freiheitsbeschränkung!)

=> ***Je näher*** *der* ***Entscheidungszeitpunkt*** kommt, ***umso größer*** wird ***Bedrohung der Freiheit*** und ***umso größer wird die Reaktanz***

Dazu: **Experimente von LINDER & CRANE** (1970):
Vpn mußten Alternativen zu mehreren Zeitpunkten vor der Entscheidung bewerten
=> Bewertungsdifferenzen wurden umso geringer, je näher der Entscheidungszeitpunkt kam.

<u>Reaktanz und Frustration</u>:

Beide Begriffe = ähnlich

-> beides ist ein Zustand **erhöhter Aktivierung**

-> beide haben **als Folge Aggression und Persistenz** (= erhöhte Verhaltenshäufigkeit)

-> beide **führen zu Aufwertung**

Frustration:

* Frustration **tritt auf**, wenn ein **„Ziel“ nicht erreicht** wird, **OBWOHL die Erwartung bestand, daß es erreicht werden könnte**

* Frustration wird **bewirkt durch Nichtverstärkung nach Verstärkungserfahrung oder Verstärkungserwartung**
(typische Frustrationssituation = Extinktionsphase beim Operantenkonditionieren
-> typische Frustrationseffekte: VT ist erregt, aggressiv, persistiert zunächst)

Reaktanz:

* entsteht **durch Freiheitseinschränkung nach Freiheitserwartung**
(-> Reaktanz als Spezialfall von Frustration?)

* ist eine **stärkere Aggressionsursache als Frustration** (BREHM)

Fazit: **Unterschied zwischen Frustration und Reaktanz ist noch nicht klar**

Frustrationsexperiment von WORCHEL (1974):

Vpn sollen **Aufgaben lösen** und dafür **eine von 3 Belohnungen** bekommen. Mußten **Attraktivität der Belohnungen bewerten**

VB1: **Wahlfreiheit**
VB2: **Erwartung** (Vp sollte die am höchsten bewertete Belohnung bekommen)
VB3: weder Wahlfreiheit noch Erwartung (Assistent des VL teilt Belohnung zu)

Danach Aufgaben lösen
-> dann für alle: **VL teilt Belohnung** zu:
1/3 der Vpn erhalten attraktivste Belohnung
1/3 mittlere Belohnung
1/3 unattraktivste Belohnung
(9 Versuchsbedingungen)

Dann: Vpn müssen **Beurteilungsbogen über Assistenten des VL ausfüllen**
(Frage, ob sie ihn für bestimmten Posten empfehlen würden
-> vorher wurde ihnen gesagt, daß ihre Antwort wichtige Entscheidungshilfe wäre)

=> **Urteile der Vpn** über den Assistenten dienten als **Aggressionsmaß**

Ergebnis:

* Frustration (Erwartungsenttäuschung) in VG, wo Vpn **mittlere und unattraktive Belohnung** erhielten, hatten **attraktivste Belohnung erwartet**
  -> Aggressionswerte waren nicht sehr hoch

* In **Wahlfreiheitsbedingungen** wesentlich **höhere Aggressionswerte** als in Erwartungsgruppen.

* **Reaktanz nur in Wahlfreiheitsgruppen**.

C) ***Unkontrollierbarkeit und Hilflosigkeit***

ROTTER: Individuum erlebt

1) ***(interne) Kontrolle***:
wenn es annimmt, daß seine Ergebnisse von seinen Fähigkeiten und/oder seinem Verhalten abhängen und

2) ***Unkontrollierbarkeit (= externe Kontrolle):***
wenn es annimmt, daß seine Ergebnisse nicht von ihm abhängen, sondern von externen Faktoren.

lernpsychologische Definition:

* **Kontrolle = Kontingenz** (= Differenz zwischen 2 Wahrscheinlichkeiten).
* **Stärke der Kontingenz** entspricht der **Größe des Unterschieds zwischen**
  -> der **Wahrscheinlichkeit, daß ein Verstärker auf das Verhalten erfolgt** und
  -> der **Wahrscheinlichkeit, daß ein Verstärker ohne das Verhalten auftritt**
  Diese Differenz = ***subjektive Kontingenz = subjektive Kontrolle***

Unterschiede zwischen Kontrolle und Ergebnis- bzw. Entscheidungsfreiheit:

* es gibt **Ergebnisfreiheit ohne Kontrolle**,
  wenn **jemand attraktive Ergebnisse unabhängig von seinem Verhalten erhält**

* es gibt **Entscheidungsfreiheit ohne Kontrolle**,
  wenn man **zwischen vielen Verhaltensweisen wählen kann, ohne dadurch seine Ergebnisse zu beeinflussen**

ABER:Es ist **fraglich, ob Ergebnis- bzw. Entscheidungsfreiheit ohne Kontrolle überhaupt als Freiheit erlebt wird.**

SELIGMAN (1975): *Theorie der gelernten Hilflosigkeit*

Ausgangspunkt:

* Ist die **Wahrscheinlichkei**t, daß ein **bestimmtes Ereignis auf ein bestimmtes Verhalten folgt**, **gleich der Wahrscheinlichkeit**, daß **dieses Ereignis ohne das Verhalten auftritt**
  -> das **Ereignis ist von dem Verhalten UNABHÄNGIG.**

* Ist das **Ereignis von ALLEN Verhaltensweisen unabhängig**, so ist es **UNKONTROLLIERBAR**.

  (BEISPIEL: VT bekommt in unregelmäßigen Abständen Stromschlag, egal was es gerade tut; Kind wird immer belohnt, egal ob es brav oder schlimm ist)

* Ist ein **Organismus einem unkontrollierbaren Ereignis ausgesetzt**, so ist er **hilflos**.
  Die **Wahrnehmung und Generalisation der Unbeeinflußbarkeit heißt**
  GELERNTE HILFLOSIGKEIT
  (Organismus hat gelernt, daß er keine Kontrolle hat, überträgt diese Wahrnehmung auf spätere Situationen, obwohl diese vielleicht kontrollierbar sind!)

<u>Folgen der gelernten Hilflosigkeit:</u>

1) **Einflüsse auf die Motivation**: GH führt zu **Passivität**
(eigene Handlungen haben keinen Einfluß auf Ereignisse!)

2) **Einflüsse auf die Lernprozesse**: GH **beeinträchtigt spätere Lernprozesse**
(Überzeugung gelernt, es besteht kein Zusammenhang zwischen Verstärkern und Verhalten)

3) **Einflüsse auf die Gefühle**: GH führt zu **Traurigkeit und depressiver Verstimmung**
(Ängstlichkeit, Gefühl des hilflosen Ausgeliefertseins)

<u>UNTERSUCHUNG IN TIERVERSUCHEN</u>:

Versuchpläne typischer Hilflosigkeitsexperimente:

1) **Hilflosigkeitstraining:** VT werden aversive Reize verabreicht, die sie nicht beeinflussen können
2) **Flucht- bzw. Vermeidungstraining:** VT erhält aversive Reize, kann diese aber durch Flucht- und Vermeidungsreaktionen vermeiden

(Stärke, Dauer und Häufigkeit der aversiven Reize in 1 und 2 gleich!

-> erreicht durch **Yoking-Verfahren** = paarweise Parallelisierung der VT:
VT aus Fluchtbedingung bestimmt Dauer der aversiven Reize durch Latenzzeit seiner Fluchtreaktionen - zugeordnetes hilfloses VT erhält genau gleich langen Reiz)

3) **Kontrollgruppe** ohne Vorbehandlung

Dann: **alle VT** müssen **dieselbe Lernaufgabe** bewältigen
= **meist Flucht- und Vermeidungslernen** in der **Shuttlebox**
(niedrige senkrechte Trennwand -> 2 Teile, Gitter im Fußboden für elektrische Schläge -> VT kann entkommen, indem es über die Trennwand springt [Fluchtverhalten].
Bei Vermeidungsverhalten -> Ankündigung des Stromschlags durch Licht, Tier hat nun Zeit über die Trennwand zu springen)

Experiment von SELIGMAN & MAIER (1967):

* **Hunde** lernten in **Fluchtbedingung** elektrische Schläge abzustellen, indem sie Taste drückten
* **Hunde** in **Hilflosigkeitsbedingung** können nichts dagegen tun
* **Hunde in KG** erhalten keine elektrischen Schläge

Dann: **Lernen von Flucht/Vermeidungsreaktionen in der Shuttlebox**

Ergebnis:
* **Hilflose Hunde konnten einfache Fluchtreaktion nicht erlernen** (andere relativ schnell)
=> **Lernstörung** wurde nicht **bewirkt durch** aversiven Reize, sondern durch deren **Unkontrollierbarkeit**

UNTERSUCHUNG IN HUMANEXPERIMENTEN:

HIROTO & SELIGMAN (1975):

Vpn bekommen in **Hilflosigkeitsbedingung** eine Reihe **unlösbarer Aufgaben**,
dann **Untersuchung ihres Verhaltens bei lösbaren Aufgaben**,
z.B. * unlösbare Begriffsbildungsaufgaben (Reize unterscheiden sich in Form, Farbe und Anzahl -> VP soll daraus Begriff erraten, an den der VL „denkt“) ,
* dann einfache Anagramme (z.B. ENIBE)

Ergebnis: **Hilflose Vpn** *** brauchten länger**, um Aufgaben zu lösen,
*** lösten weniger Aufgaben**.

Hilflosigkeit entsteht auch durch Unkontrollierbarkeit positiver Reize

-> **Experiment von JOFFE, RAWSON & MULICK** (1973):

Rattengruppe 1: lebt in **kontrollierbarer Welt**
-> durch Hebeldrücken Wasser, Futter, Licht
Rattengruppe 2: lebt in **unkontrollierbarer Welt**
-> erhalten dieselben Mengen unabhängig vom Verhalten
Nach 60 Tagen **alle in neue Umgebung**

=> **hilflose Ratten ängstlicher** (weniger Explorationsverhalten,
mehr vegetative Angstsymptome)

-> **Experimente von WELKER** et al. (1976):

* **Ratten und Tauben**, die zuerst **unabhängig von ihrem Verhalten Futter** bekamen,
* hatten **merkliche Lernstörungen**, als sie **später lernen** sollten, sich das **Futter durch bestimmtes Verhalten zu erwerben.**

LERNEN DURCH BEOBACHTUNG UND GELERNTE HILFLOSIGKEIT:

=> **Beobachtung von Unkontrollierbarkeit führt zu Hilflosigkeit**

Experimente von DE VELLIS & McCAULEY (1978):

* Vpn **beobachten**, daß Modellperson **Aufleuchten von 4 Lampen nicht mit Hilfe von 4 Tasten kontrollieren konnte**.

* Anschließend sollen sie **lernen, Aufleuchten der Lampen durch Hebel zu kontrollieren** => gelang nicht.

* **Ausmaß der Hilflosigkeit** (Fehlerzahl / Reaktionslatenz) war **bei Beobachtern genauso groß wie bei den Modellpersonen!**

D) ***Hilflosigkeit, Reaktanz und Attribution***

2 Kritikpunkte an der Theorie der erlernten Hilflosigkeit:

a) Beziehungen zwischen Hilflosigkeit und Reaktanz
b) Rolle von Attributionen bei Hilflosigkeit

WORTMAN & BREHM:

=> **Reaktanztheorie und Hilflosigkeitstheorie machen Aussagen über ähnliche Situationen**

* **Hilflosigkeitstheorie**: enthält Hypothesen über Wirkungen von Unkontrollierbarkeit

* **Reaktanztheorie**: enthält Hypothesen über Wirkungen von Freiheitsverlusten.
Freiheitsverlust kann auch als Kontrollverlust betrachtet werden
-> bisher verfügbare Alternativen sind nicht mehr zugänglich, nicht mehr kontrollierbar.

=> **Ähnlichkeit der auslösenden Bedingungen**;
ABER: **gegensätzliche Aussagen über die Folgen:**

* **Reaktanz** = Beharrlichkeit, Aufwertung und Aggressivität
* **Hilflosigkeit** = Passivität, Anpassungsstörungen und Depression

=> **Unkontrollierbarkeit kann bewirken Hilflosigkeit UND Reaktanz**.
=> **Entscheidend = Erwartung der Freiheit oder Kontrollierbarkeit**:
(= zentrale Hypothesen

DES INTEGRATIVEN MODELLS VON WORTMAN UND BREHM (1975))

1) Solange **man erwartet**, **Kontrolle ausüben** zu können,
=> führt ***Unkontrollierbarkeit zu Reaktanz***

2) wenn man **nicht mehr** erwartet, Kontrolle ausüben zu können,
=> führt ***Unkontrollierbarkeit zu Hilflosigkeit***.

3) Sowohl **Hilflosigkeits- wie auch Reaktanzeffekte** hängen ab **von Wichtigkeit des unkontrollierbaren Ergebnisses**
=> *je wichtiger das unkontrollierbare Ergebnis*,
desto ***größer sind Reaktanz und Hilflosigkeit.***

4) **Erwartung der Kontrollierbarkeit**
= eine ***Funktion der Intensität der erlebten Unkontrollierbarkeit:***

a) ***flüchtige Erfahrung*** **von Unkontrollierbarkeit:**

=> Kontrollerwartung ist noch vorhanden -> Auftreten von ***Reaktanz***

b) ***längerfristige Erfahrung*** **von Unkontrollierbarkeit:**
=> es entsteht die Überzeugung, daß Kontrollierbarkeit nicht mehr gegeben ist
-> **Hilflosigkeit**

ALLGEMEINES MOTIVATIONSMODELL VON BREHM (1989):

* ***potentielle Motivation*****:**

-> entspricht dem **Produkt aus Erwartung und Wert des Zieles**.

-> Von ihrer Größe hängt ab, **wieviel Anstrengung** man **insgesamt über einen längeren oder kürzeren Zeitabschnitt weg unternimmt, um ein Ziel zu erreichen**.

* ***aktuelle (momentane) Motivation***:
= **Motivationsintensität / Motivationsaktivierung**;

-> kann **zu verschiedenen Zeitpunkten sehr unterschiedlich** sein.

-> Ihre Funktion = **Bereitstellung von Energie zur erfolgreichen Durchführung zielführender Handlungen**.

-> **Hängt ab von** ***** potentieller Motivation,
* von Schwierigkeiten und Hindernisssen, die der Erreichung des Ziels entgegenstehen.

=> Je größer die Schwierigkeit, desto mehr Energie wird mobilisiert
(**Proportionalität zwischen Schwierigkeitsgrad und Anstrengungsausmaß**);

ABER: * wird **Anstrengung zu groß** oder
* **übersteigt** nötiges **Verhalten die eigenen Fähigkeiten**
-> es wird nur **wenig oder gar keine Energie mobilisiert**.

-> Motivation (Anstrengungsbereitschaft) =

a) **am höchsten** vor und während zielführender Handlungen;
b) **relativ klein** nach dem Erreichen des Ziels und lange vor dem

Erreichen des Ziels

Integratives Modell von WORTMAN und BREHM wurde
in mehreren Experimenten bestätigt,

z.B. von **ROTH und KUBAL** (1975):

Hilflosigkeitstraining: unlösbare Begriffsbildungsaufgaben (VL sagte in vorprogrammierter Reihenfolge und unabhängig vom Verhalten der VP mit gleicher Häufigkeit „richtig“ oder „falsch“
-> VP gewinnt Eindruck, daß Erfolg und Mißerfolg zufällig ist und nichts mit ihren Lösungsversuchen zu tun hat.

=> **Variation der Dauer des Hilflosigkeitstrainings**
* einfaches Hilflosigkeitstraining: 50 Durchgänge
* doppeltes Hilflosigkeitstraining: 120 Durchgänge

=> Variation der Wichtigkeit:
* ½ VP glaubten, daß Leistung bei derartigen Experimenten sehr gut den Studienerfolg vorhersagt (Wichtigkeit)
* ½ VP glaubten, sie würden halt einige Problemlöseaufgaben bearbeiten (Unwichtigkeit)

Daneben:

* **Versuchsbedingung mit lösbaren Aufgaben und verhaltenskontingentem Feedback** durch den VL

* VG ohne jegliches Vortraining

Fazit:

=> **langes Hilflosigkeitstraining**: es werden **weniger Aufgaben gelöst**

=> **kurzes Hilflosigkeitstraining**: es werden **mehr Aufgaben gelöst**

=> bei **großer Wichtigkeit** war dieser **Unterschied stärker ausgeprägt** als bei geringer Wichtigkeit

=> Leistungen nach kurzem Hilflosigkeitstraining waren besser als alle Leistungen in Bedingungen ohne Hilflosigkeitstraining
(**kurzes Hilflosigkeitstraining hat ausgesprochen leistungsfördernde Wirkung**)

Ableitung von Hypothesen über Gefühle aus dem integrativen Modell:

* **Reaktanztheorie**: eine **Folge von Reaktanz = Aggression**
* **Hilflosigkeitstheorie**: eine **Folge von Hilflosigkeit = Depression**

=> VP ist * nach kurzem Hilflosigkeitstraining verärgert
* nach langem Hilflosigkeitstraining deprimiert.

Dazu Versuche von TENNEN und ELLER (1977)
-> bestätigt; ABER: **große individuelle Unterschiede**:
* **VP mit niedrigem Selbstwert** -> stärkste Hilflosigkeitseffekte;
* stärkste Reaktanzeffekte bei **VP mit niedrigem Selbstwert und der Gewohnheit, viel über sich selbst nachzudenken**.

Aufeinanderfolge von Reaktanz und Hilflosigkeit

= sehr häufiges und allgemeines Phänomen.

Tritt ***wahrscheinlich bei jedem Extinktionsprozeß nach Verstärkung*** auf, und zwar:

* **Operantes Konditionieren** -> man lernt, daß **Kontingenz zwischen Verhalten und Verstärkern** vorhanden ist.

* In **Extinktionsphase** ist diese **Kontingenz nicht mehr vorhanden**
=> am **Anfang der Extinktionsphase**: Erwartung der Kontrollierbarkeit wird enttäuscht -> es entsteht **Reaktanz bzw. Frustration**.
=> Im **Laufe der Extinktionsphase schwindet Kontrollerwartung**
-> es entsteht **Hilflosigkeit**.
(dazu **Versuche von KLINGER, KEMBLE und BARTA** (1974))

ad Experiment von TENNEN und ELLER (1977):
Analyse der Ergebnisse aus attributionstheoretischer Sicht:

* ***kurzes Hilflosigkeitstraining*** führt zu **Attributionen an instabilen Faktoren** (mangelnde Anstrengung, Pech)
-> **Erfolgserwartungen extingieren nicht**
-> es kommt daher zum **Entstehen von Reaktanzeffekten**

* ***langes Hilflosigkeitstraining*** hat **unterschiedliche Folgen**:

=> werden **unlösbare Aufgaben als zunehmend leichter dargestellt**, so kann

Versagen nur auf mangelnde Fähigkeiten zurückgeführt werden.

Mangelnde Fähigkeit = ein stabiler Kausalfaktor.
Werden **Mißerfolge auf einen stabilen Faktor attribuiert**
-> **Erfolgserwartungen sinken, Hilflosigkeit entsteht**.

=> werden **unlösbare Aufgaben als sehr schwierig bezeichnet**, so **erfolgt Attribution auf die Schwierigkeit nicht auf mangelnde Fähigkeit**.
Bei neuen Aufgaben treten **daher keine Hilflosigkeitseffekte** auf, wenn diese als weniger schwierig wahrgenommen werden.

Fazit: **Langfristige Erfahrung von Unkontrollierbarkeit** führt **nur dann** zu **Hilflosigkeit,** wenn
* **ungünstige Attributionen (z.B. geringe Fähigkeit)** entstehen und dadurch die
* **Kontrollerwartungen sinken.**

BROWN und INOUYE (1978):

a) durch **selbst erfahrene ober beobachtete Unkontrollierbarkeit** werden die **Effizienzerwartungen herabgesetzt**;
b) verringerte Effizienzerwartung **bewirkt die Hilflosigkeitseffekte**

Beobachtungen an permanent hilflosen Personen **von DWECK** et al.
=> bestätigen attributionstheoretische Analyse von TENNER:

=> ***hilflose Kinder*** (Kinder mit Schulschwierigkeiten, mit geringen Erfolgserwartungen)
-> nehmen **charakteristische Attributionen** vor:
* neigen dazu, **bei Mißerfolg schnell aufzugeben**
* führen **Mißerfolg in höherem Maß auf mangelnde Fähigkeiten** zurück (daraus erklärt sich rasches Aufgeben)

=> ***depressive Personen*** (Untersuchungen von KUIPER et al.):
* führen **Mißerfolge in höherem Maß auf mangelnde Fähigkeiten** zurück
* führen **Erfolge in geringerem Maß auf interne Faktoren** zurück

E) ***Die revidierte Theorie der gelernten Hilflosigkeit***

Zentrale Annahme der Hilflosigkeitstheorie:

=> Objektive Unkontrollierbarkeit führt immer und unausweichlich zu Hilflosigkeit.

Kritik daran (als Folge von experimentellen Befunden und Alltagsbeobachtungen):

* Zustand der **Hilflosigkeit** ist manchmal **vorübergehend**, manchmal **chronisch**
* kann **in vielen Situationen** auftreten oder auch **nur in bestimmten**
* manchmal ist Hilflosigkeit **verbunden mit Selbstwertverlust**; manchmal bleibt **Selbstwert trotz Hilflosigkeit intakt**
* trotz **Unkontrollierbarkeit wichtiger Lebensbereiche** (z.B. Kündigung, Scheidung, Tod eines Partners) kommt es **nicht zum Auftreten von Hilflosigkeit**.

Fazit: ***Hilflosigkeitstheorie*** wurde ***revidiert*** durch ***Einbeziehung von Attributionsprozessen***.

=> Ursprüngliche Theorie: **3 aufeinanderfolgende Schritte**:

1) **Unkontrollierbarkeit**
2) **Wahrnehmung** der Unkontrollierbarkeit, **Generalsiation** und **Erwartung von Unkontrollierbarkeit auch in anderen Situationen**
3) **Hilflosigkeit** (in Form von Lern-, Gefühls-, Motivationsstörung)

=> ***Neue Theorie*** (**ABRAMSON, SELIGMAN und TEASDALE**, 1978):

-> Attributionsprozesse eingefügt!

1) **Unkontrollierbarkeit**

2) **Wahrnehmung der Unkontrollierbarkeit** und Erklärung für die unkontrollierbaren Ereignisse (**Attributionen**)

3) **eventuelle Generalisation und Erwartung weiterer Unkontrollierbarkeit** (Existenz und Ausmaß beider **hängen ab von der Art der Attribution**)

4) **eventuell Hilflosigkeit** (Existenz, Art und Ausmaß **hängen ab von der Art der Attribution)**

außerdem: => **Wichtigkeit des unkontrollierbaren Ereignisses beeinflußt die Intensität der Hilflosigkeit** (vor allem auf der Gefühlsebene)

Man unterscheidet ***3 Attributionsdimensionen:***

1) **intern / extern** (entspricht WEINER)
2) **variable / stabil** (entspricht WEINER)

3) **global / spezifisch** (NEU)

* ***globale Ursachen***: = **Ursachen**, die **in vielen (oder allen) Situationen wirksam** sind
* ***spezifische Ursachen***: = **Ursachen**, die **nur wenige (oder eine einzige) Situation betreffen.**

Daraus resultieren ***8 Attributionsarten***:

BEISPIEL: **Durchfallen bei Mathematikprüfung**:

1) ***intern / stabil / global***: allgemeine Unfähigkeit
(global: genereller Intelligenzmangel wirkt sich in allen Situationen negativ aus)
2) ***intern / stabil / spezifisch:*** Mangel an mathematischer Begabung
(spezifische Ursache: wird nur in Situationen wirksam, in denen mathematische Fähigkeiten notwendig sind)
3) ***intern / variabel / global***: Müdigkeit, Kopfschmerzen
4) ***intern / variabel / spezifisch***: momentanes Desinteresse an Mathematik
5) ***extern / stabil / global***: alle Prüfer sind ungerecht
6) ***extern/ stabil / spezifisch***: dieser Prüfer ist ungerecht
7) ***extern / variabel / global***: heute ist Freitag, der 13.
8) ***extern / variabel / spezifisch***: es war die 13. Prüfung in diesem Jahr

Dimension global / spezifisch:

ist **von zentraler Bedeutung für die revidierte Theorie**, denn sie
=> **entscheidet*, ob und wie weit die Erwartung von Unkontrollierbarkeit und damit die Hilflosigkeit generalisiert*:**

* wird **unkontrollierbares / aversives Ererignis auf *globale Ursache* zurückgeführt**
-> Person wird **in vielen anderen Situationen unkontrollierbare Ereignisse erwarten** und daher **in vielen Situationen hilflos** sein.

* wird **unkontrollierbares Ereignis auf *spezifische Ursache* zurückgeführt**
-> **je spezifischer die Ursache**, **umso weniger die Generalisiserung** von Erwartungen **und Hilflosigkeit**
(bei extrem spezifischer Ursache -> es kommt überhaupt nicht zum Entstehen von Hilflosigkeit)

Dimension stabil / variabel:

=> bestimmt die ***Dauer der Hilflosigkeit***

* ***stabile Ursachen:*** -> Erwartung, auch in Zukunft Unkontrollierbarkeit zu erleben
-> **chronische Hilflosigkeit**
* ***variable Ursachen:*** -> **vorübergehende** oder gar keine **Hilflosigkeit**

Dimension intern / extern:

=> ist ***verantwortlich für den Selbstwert***

* **interne Ursache**: -> **verminderter Selbstwert**
* **externe Ursache**: -> **kein verminderter Selbstwert**

Fazit: => **interne, stabile, globale Attribution** führt zu
* **chronischer Hilflosigkeit** und
* **geringem oder negativem Selbstwert**

=> externe, stabile, globale Attribution führt zu
* **chronsicher Hilflosigkeit**, aber
* **OHNE Selbstzweifel.**

Zur Überprüfung dieser Theorie

-> ***Entwicklung des ASQ***

(= Attributional Style Questionnaire von **PETERSON, SELIGMAN**, et al. 1982)

Beschreibt **12 hypothetische Situationen**:
6 positive (3 soziale + 3 leistungsbezogene Erfolge)
6 negative (3 soziale + 3 leistungsbezogene Mißerfolge)

zu jeder Situation 4 Fragen:
* Hauptursache angeben
* auf drei 7 Punkte- Skalen einschätzen, ob interne / externe Ursache, stabile / variable Ursache, globale / spezifische Ursache

=> ***Attributionsstil ist umso ungünstiger***:

* **je mehr interne, stabile, globale Ursachen für negative Ereignisse** und
* **je mehr externe, variable und spezifische Ursachen für positive Ereignisse** genannt werden.

Daneben gibt es noch eine
* **erweiterte Version das ASQ mit 24 negativen Ereignissen** und
* den **CASQ (für Kinder)**

<u>Ursprung des persönlichen Attributionsstils</u> **(nach PETERSON und SELIGMAN 1984):**

1) Kinder übernehmen durch **Imitation** den **Attributionsstil ihrer Eltern**

2) **Art der Kritik schlechter Schulleistungen durch den Lehrer** beeinflußt den Attributionsstil
(z.B. Du bist zu faul -> global / stabil;
Du hast dich nicht genug angestrengt -> spezifisch / variabel)

3) **frühe und schwere Verlusterlebnisse**
(z.B. Tod der Mutter -> Gespräche, Hilfeleistungen sind langfristig in vielen Situationen nicht mehr verfügbar)

Neue Theorie kann erklären:
=> ***wie*** **schwere und leichte Fälle von** ***Hilflosigkeit entstehen***
=> ***wie Depressionen entstehen***:
Für Entstehen einer Depression ausreichend:
1) **Unkontrollierbare negative Ereignisse**
2) **ungünstige Attributionen** für diese
(ungünstiger Attributionsstil = Risikofaktor für Depressionen!)

Welche ***<u>Erklärung für negative Ereignisse im konkreten Fall</u>*** **gegeben werden hängt ab von**:

1) von der **Art des Ereignisses**

2) vom **persönlichen Attributionsstil**
(dieser ist umso einflußreicher, je schwieriger die Feststellung der objektiven Ursachen ist)

3) verschiedene **zusätzliche Informationen**
(z.B. wenn die meisten VP die Prüfung bestanden haben, man selbst aber nicht
-> leichte Prüfung / eigene Unfähigkeit; und umgekehrt)

Viele ***<u>Untersuchungen zur revidierten Hilflosigkeitstheorie</u>***

=> überprüfen * **Zusammenhänge zwischen Stärke der depressiven Symptome** und dem
* **Ausmaß der Neigung zu ungünstigen Attributionen**:

Stärke depressiver Symptome wird **gemessen mit BDI** (= **Beck Depression Inventory**, 1967)

-> postulierte Zusammenhänge wurden bei Kindern, Studenten und psychiatrischen

Patienten festgestellt (SELIGMAN und PETERSON 1984)

=> **je stärker die Neigung zu internen, stabilen und globalen Attributionen für negative Ereignisse, desto stärker sind die depressiven Symptome**.

ABER: ein **Teil dieser Untersuchungen ist bloß korrelativer Natur**
(gleichzeitige Erfassung von depressiven Symptomen und Attributionsstil)
-> nur teilweise Bestätigung, weil **keine Aussage über Kausalität** zwischen den Variablen möglich ist.

Besser = Untersuchungen, in denen
* **zuerst der Attributionsstil gemessen** wird, **und**
* **später die Reaktion auf negative Ereignisse erfaßt** werden.

1) ***„Naturexperiment“*** **von METALSKY, ABRAMSON, SELIGMAN, SEMEL und PETERSON (1982**):

=> ***nachteiliger Einfluß eines ungünstigen Attributionsstils***

Zeitpunkt 1: Erfassung der Attributionsstile der Vpn
Zeitpunkt 2 (11 Tage später): Feststellung ihrer Stimmungen mittels Fragebogens
Zeitpunkt 3 (5 Tage später): Vpn erfahren Ergebnisse einer wichtigen Prüfung, danach nochmals Stimmungserhebung

2 Gruppen von VPN:
a) solche, die mit ihrer Note zufrieden waren (Note entsprach ihren Erwartungen)
b) solche, die mt ihrer Note nicht zufrieden waren (Note entsprach nicht ihren Erwartungen)

Bei b) **Stimmungsverschlechterung** zwischen Zeitpunkt 2 und Zeitpunkt 3
-> **je interner und globaler ihre Attributionen für negative Ereignisse, umso größer ihre Stimmungsverschlechterung**

2) ***Untersuchung der Globalitätsdimension*** in verschiedenen Experimenten, z.B. von **ALLOY, PETERSON, ABRAMSON und SELIGMAN** (1984):

verwendeten dieselben Aufgaben wie HIROTO & SELIGMAN (1975)

1. **Experiment**: * **Hilflosigkeitstraining** (Abstellen von Lärm durch Knopfdruck)
* und **Testaufgabe** (Abstellen von Lärm durch Hin- und Herschieben eines Hebels)
= **ähnlich**

2. **Experiment:** * **Training** (wie im 1. Experiment) und
* **Testaufgabe** (20 Anagramme aus je 5 Buchstaben)
= **verschiedenartig**.

Von allen Vpn **Erhebung des Attributionsstils mittles ASQ**;

in beiden Experimenten **dreifacher Versuchsplan**:
VB1: kontrollierbare Geräusche
VB2: unkontrollierbare Geräusche
VB3: keine Geräusche

Ergebnis:
* **Hilflosigkeitseffekte** im **1. Experiment unabhängig vom Attributionsstil**;
* im **2. Experiment Hilflosigkeitseffekt nur bei Vpn mit globalem Attributionsstil**

Fazit: **globale Attribution** ist **notwendige Bedingung für Generalisation der Erwartung von Unkontrollierbarkeit auf neue Situationen**.

3) ***Drei Experimente von MIKULINCER (***1986):

=> verwendete als **Trainingsaufgaben** ähnliche **Begriffsbildungsprobleme wie HIROTO&SELIGMAN** und

=> als **Testaufgaben Figurenergänzungen** (ähnlich wie beim Intelligenztest von RAVEN).
Daneben mußten Vpn auf 7-Punkte-Skalen angeben:
* ihre **Kontrollwahrnehmungen** während Trainingsaufgabe,
* **Kontrollerwartungen** bezüglicher der folgenden Tests,
* **Attributionen** für Ergebnisse bei den Trainingsaufgaben und
* **Stärke verschiedener Gefühle**
[***Kontrollwahrnehmung***: = Beurteilung des Ausmaßes, in dem man Ergebnisse beeinflussen kann.]

=> Zusätzlich **Erhebung des Selbstwertes.**
Erhebung der Attributionen nicht nur mit ASQ erhoben, sondern durch Instruktionen induziert

1. Experiment:

5 Versuchsbedingungen:
VB1: **keine Rückmeldung durch VL** bei Begriffsbildungsaufgaben
VB2: **lösbare Aufgaben mit korrekten Rückmeldungen**

VB3: **Hilflosigkeitsbedingung** (unlösbare Aufgaben, falsche zufallsverteilte Rückmeldungen) **ohne Manipulation der Attributionen**
VB4: **Hilflosigkeitsbedingung mit globalen Attributionen**
(-> Hinweis, daß Leistung bei Begriffsbildungsaufgaben Voraussage darauf erlaube, wie gut jemand bei anderen psychologischen Aufgaben sein wird)
VB5: **Hilflosigkeitsbedingung mit spezifischen Attributionen**
(-> Hinweis, daß es keine Zusammenhänge zwischen Begriffsbildungsaufgaben und anderen psychologischen Aufgaben gibt)

Ergebnis:

* **Kontrollwahrnehmungen** waren **in Hilflosigkeitsbedingungen wesentlich geringer** wie in den anderen.

* **Kontrollerwartungen** waren **nur in Hilflosigkeitsbedingung mit globaler Attribution niedrig**
-> Leistungsverschlechterung daher nur in dieser Versuchsbedingung.
(d.h. in VB4 -> wenigste Probleme wurden gelöst, sehr große Latenzzeiten.)

2. Experiment:

ähnlicher Aufbau, aber **5 Hilflosigkeitsbedingungen**
-> weitere **Unterteilung von Hilflosigkeit global und Hilflosigkeit spezifisch in stabile und variable Attribution**.

Hauptergebnis:
* **Hilflosigkeitseffekte** traten **nur dann** auf, wenn **globale UND stabile Attribution** vorliegt (ungünstige Attributuion nur einer Dimension genügt nicht!)

3. Experiment:

wieder **5 Hilflosigkeitsbedingungen**, weitere **Unterteilung in intern und extern**.

Sehr differenzierte Ergebnisse:
* **verminderter Selbstwert** und **besonders traurige Stimmung nur bei interner Attribution**
* **geringe Kontrollerwartungen nur bei globaler Attribution**
* **schlechte Leistungen** kommen nur zustanden, wenn **ungünstige Attributionen auf zwei Dimensionen gleichzeitig** vorliegen.

<u>andere Untersuchungen:</u>

PETERSEN, SELIGMAN und VAILLANT (1988):

=> ***Zusammenhang zwischen Attributionsstil*** 25jähriger Personen ***und*** ihrer

körperlichen Gesundheit im Alter von 45-60 Jahren nachgewiesen:
* **ungünstiger Attributionsstil** = **Risiko für Depressionen**,
aber auch für **psychosomatische Krankheiten**.

SELIGMAN & SCHULMAN (1986):

=> ***Zusammenhang*** zwischen ***Erfolg eines Versicherungsagenten und seinem Attributionsstil***:
* Versicherungsagenten mit **günstigem Attributionsstil**
-> verkaufen um 37% **mehr**,
-> **halten Beruf länger durch**.

F) ***Kritik der Hilflosigkeitstheorie I: Kontingenzwahrnehmung***

Ausgangspunkt:

* **objektive Unkontrollierbarkeit** bewirkt zusammen mit **ungünstigen Attributionen Hilflosigkeit**.

* **objektive Kontrollierbarkeit** bewirkt **keine Hilflosigkeit**.

=> ***Ausmaß der Kontrolle muß irgendwie wahrgenommen werden***.

*** Kontrollierbarkeit** = **Kontingenz zwischen Verhalten und Ergebnissen**
***** Kontrollierbarkeit und Kontingenz sind **umso größer**, **je größer die Differenz zwischen den beiden Wahrscheinlichkeiten p(S/R) und p(S/nicht R) ist**.
* Auf **präzise und realistische Kontingenzwahrnehmung** kann man schließen, wenn **subjektive Kontrollwahrnehmung auf 7-Punkt-Skala und Differenz der Wahrscheinlichkeiten einander entsprechen**.
-> das funktionierte bei älteren Untersuchungen nicht, daher **Schluß**:
unsere Kontingenzwahrnehmung ist äußerst schlecht.

ABER: **neue Untersuchungen und Tierexperimente zeigen das Gegenteil**.

ALLOY und TABACHNIK (1984)
=> ***erklären diese Diskrepanzen folgendermaßen***:

Kontingenzwahrnehmung wird durch ***2 Faktoren bestimmt***:

1) von der **in der momentanen Situation enthaltenen objektiven Kontingenzinformation** und

2) von bereits **bestehenden Erwartungen** bezüglich des Zusammenhanges zwischen den vorliegenden Variablen

=> durch Kombination von starker/schwacher Kontingenzinformation

und starker/schwacher Kontingenzerwartung:

4 verschiedene Arten der Kontingenzwahrnehmung:

a) **geringe Information / schwache Erwartung:**
-> kein oder ein unsicheres Kontingenzurteil wird abgegeben.

b) **geringe Information / starke Erwartung**:
-> Kontingenz wird in Übereinstimmung mit der Erwartung geschätzt

c) **hohe Information / schwache Erwartung**:
-> Kontingenz wird korrekt beurteilt

d) **hohe Information / starke Erwartung**:

* Fall 1: ***Information und Erwartung stimmen überein***
-> sicheres und korrektes Urteil

* Fall 2: ***Information und Erwartung widersprechen einander***
-> Information ist stärker, dann korrekte Kontingenzwahrnehmung
-> Erwartung ist stärker, dann entspricht Kontingenzurteil eher der Erwartung

=> **bei älteren Untersuchungen:** Vpn befanden sich in d)/Fall2

=> neuere Untersuchungen: entsprechen eher c) (klare Kontingenzinformation ohne bestimmte Erwartungen)

G) ***Kritik der Hilflosigkeitstheorie II:***
Spontanattributionen, Beziehungen zwischen den Variablen

HÄUFIGKEIT SPONTANER ATTRIBUTIONEN:

Es wurde behauptet, daß **Vpn nur deshalb Ursachen angeben**, weil sie **explizit danach befragt** wurden, während **im Alltag Attributionen nicht oder nur selten** vorkommen.

-> **gilt aber nur für einige Untersuchungen**
(z.B. für **DIENER & DWECK**, 1978:
Vpn mußten laut denken, während sie unlösbare Aufgaben bearbeiteten;
dann Teilung in 2 Gruppen aufgrund eines Attributionsfragebogens :
* hilflose Kinder
* zielorientierte Kinder
Ergebnis: * bei **zielorientierten Kindern** gab es **fast keine Attributionen**,
* **hilflose Kinder** äußerten **Attributionen**, aber weniger als erwartet)

=> ***Im Alltag gibt es sehr wohl Spontanattributionen***

-> zusammenfassende **Untersuchung von WEINER (1986):**
untersuchte Experimente, Gespräche, Briefe, Zeitungsartikel, usw.

Ergebnis:

* **nicht immer und für jedes Ereignis wird eine Attribution** gesucht

* **Attributionen** sind **besonders häufig**
-> bei unerwarteten,
-> negativen und
-> wichtigen Ereignissen

KEINE ODER SCHWACHE BEZIEHUNGEN ZWISCHEN ATTRIBUTIONEN UND ANDEREN VARIABLEN:

zeigte sich in vielen Untersuchungen
-> (z.B. beim „Naturexperiment“ von METALSKY, ABRAMSON, SELIGMAN, SEMMEL und PETERSON 1982)

Ursache: * methodische Mängel bei der statistischen Auswertung,
* Mängel in den Daten.

=> PERLOFF&PERSONS (1988):

Die übliche Praxis, **allen drei Attributionsdimensionen gleiches Gewicht** beizumessen und durch **einfache Summierung der Werte für die Einzeldimensionen einen**

Attributionsindex zu bilden, ist **häufig nicht gerechtfertigt**.

=> **Metaanalyse von SWEENEY, ANDERSON & BAILEY** (1986):

über 104 Untersuchungen mit insgesamt 15000 Vpn wurden zusammengefaßt.

Ergebnis:

* **Für jede der 3 Attributionsdimensionen** und für **Gesamtattributionsindex** konnte **signifikanter Zusammenhang mit depressiven Symptomen** nachgewiesen werden.

* **Zusammenhang zwischen ungünstigen** (internen, stabilen und globalen) **Attributionen für negative Ergebnisse und Depression war größer als Zusammenhang zwischen ungünstigen** (externen, variablen und spezifischen) **Attributionen für positive Ergebnisse und Depression**.

ART DER KAUSALBEZIEHUNGEN:

Theorie der gelernten Hilflosigkeit postuliert ***bestimmte Kausalbeziehungen***:

unkontrollierbare negative Ereignisse und ungünstige Attributionen für sie bewirken gemeinsam die generalisierte Erwartung weiterer neagtiver Ereignisse und damit Hilflosigkeit (depressive Symptome)

ABER: es sind **auch *andere Kausalbeziehungen* denkbar**
-> ***„Symptommodell“:***
* **ungünstige Attributionen** sind nicht Ursache, sondern **Auswirkungen der Depression**.
* **Negative Ereignisse** als **solche bewirken depressive Verstimmungen**, **diese** wiederum **bewirken die ungünstigen Attributionen**.

BERWIN (1985): => ***Analyse einiger Untersuchungen zu den Kausalbeziehungen***

Ergebnis:

* einige sind mit der Hilflosigkeitstheorie verträglich
* einige unterstützen das Symptommodell

H) ***Kritik der Hilflosigkeitstheorie III: Lageorientierung***

ANDERE URSACHEN DER HILFLOSIGKEIT:

KUHL (1983): => ***Theorie der funktionalen Hilflosigkeit durch Lageorientierung***

Kuhl übt **Kritik an der Annahme der Generalisation von Unkontrollierbarkeitserwartungen**
-> eine **Erwartung generalisiert nur dann** von einer Aufgabe auf eine andere, **wenn diese ähnlich** ist bzw. ähnliche Fähigkeiten erfordert.

Folge: * Kuhl **lehnt motivationale Erklärung der Hilflosigkeit ab**
(Hilflosigkeit = Motivationsmangel wegen der Erwartung der Unkontrollierbarkeit), stattdessen:
* **funktionale Erklärung**:

-> **Durch erlebte Unkontrollierbarkeit** wird man **in den Zustand der Lageorientierung versetzt**, in dem **Handlungskontrolle nur mangelhaft** gelingt.

-> **Von der Handlungskontrolle hängt ab**, ob **Handlungsabsicht** trotz diverser Schwierigkeiten tatsächlich **bis zum Ende durchgeführt** werden kann.

Dazu (zur Handlungskontrolle) gehören:

* **selektive Aufmerksamkeit** (Beachtung derjenigen informationen, die für Verwirklichung der Verhaltensabsicht relevant sind)
* **Sparsamkeit der Informationsverarbeitung** (Nichtbeachten irrelevanter Informationen, keine zu deteillierte Informationsverarbeitung)
* **handlungsfördernde Gefühle** (z.B. Hoffnung, Freude)

In welchem Ausmaß Handlungkontrolle gelingt, **hängt ab vom Zustand der Handlungsorientierung oder Lageorientierung**, in der sich eine Person befindet.

=> ***Handlungsorientierung liegt vor***, wenn **Aufmerksamkeit gleichmäßig verteilt** ist auf:
1) den **angestrebten Soll-Zustand** (z.B. Lösung einer Aufgabe)
2) den **gegenwärtigen Ist-Zustand** (z.B. derzeitiger Mißerfolg bei Lösung der Aufgabe)
3) die **Diskrepanz zwischen Soll- und Ist-Zustand**
4) **Handlungsmöglichkeiten**, um den Soll-Zustand zu erreichen

=> ***Lageorientierung*** (und damit Zögern, Passivität, Abbrechen von Handlungen, usw.) liegt vor, wenn **Aufmerksamkeit übermäßig auf einen der vier Bereiche konzentriert** ist.

KUHL unterscheidet mehrer <u>Arten der Lageorientierung</u>:

1) **Zielzentrierung**
(= Träumen vom Soll-Zustand, ohne zu wissen, wie man ihn erreichen soll und

ohne etwas zu tun)

2) **Mißerfolgszentrierung**
(= Jammern über die mißliche Lage, in der man sich befindet, Nachdenken über mögliche Ursachen und Folgen, ohne aber zu wissen, wie man sie beseitigen kann und ohne sich zu Taten aufzuraffen)

3) **Planungszentrierung**
(= wiederholtes Überlegen der Vor- und Nachteile diverser Handlungsmöglichkeiten, ohne etwas zu Ende zu führen)

4) **Erfolgszentrierung**
(= einseitige Konzentration auf vergangene Erfolge)

Hohes Maß an Lageorientierung in einer bestimmten Situation kann entstehen durch:

a) **persönliche Disposition zur Lageorientierung**
(zurückzuführen auf persönliche Lerngeschichte)

b) **Situationsmerkmale** (z.B. Unkontrollierbarkeit)
Langfristige Unkontrollierbarkeit kann z.B. bewirken, daß man sich auf frühere Mißerfolge konzentriert, über sie grübelt
-> **mangelnde Handlungskontrolle für folgende Aufgabe**, **weil Aufmerksamkeit auf irrelevante, vergangene Aufgaben konzentriert** ist
-> **aufgabenirrelevante Information wird verarbeitet** (dadurch zuwenig Kapazität für aktuelle Aufgabe!)
-> Entstehung von **handlungshemmenden, besonders unangenehmen Gefühlen**.

Ergebnbisse, die für KUHL und gegen SELIGMAN sprachen:

* VPN zeigen **nach Hilflosigkeitstraining schlechtere Leistungen in Konzentrationstest** als VPN ohne Hilflosigkeitstraining (obwohl sich Kontrollerwartungen in beiden Gruppen nicht unterschieden)

* **Personen mit starker Disposition zur Lageorientierung** wiesen **nach unkontrollierbaren Mißerfolgen schlechtere Leistungen** auf als handlungsorientierte Personen (bei gleichen Kontrollerwartungen)

* **durch Fragen herbeigeführte Lageorientierung bewirkte Leistungsverschlechterung** (aber keine unterschiedlichen Kontrollerwartungen)

ABER: * **Theorie von KUHL** (=> ***funktionale Hilflosigkeit durch Lageorientierung***) und
* **revidierte Hilflosigkeitstheorie** (=> ***motivationale Hilflosigkeit durch geringe Kontrollerwartung aufgrund bestimmter Attributionen***)

widersprechen einander nicht prinzipiell
-> beide Arten von Hilflosigkeit könnten abwechselnd in verschiedenen Situationen oder gleichzeitig in einer Situation wirksam sein.

=> ***Untersuchung von STIENSMEYER-PELSTER*** (1988):

* **Mißerfolg beeinflußt** sowohl das Ausmaß der **Lageorientierung** als auch das Ausmaß der **Kontrollerwartung ungünstig**; in beiden Fällen spielen die **Attributionen eine wichtige Rolle.**

* **Interne, stabile und globale Mißerfolgsattribution** verursacht besonders **hohe Unkontrollierbarkeitserwartung und besonders hohes Maß an Lageorientierung**.

* **Ausmaß der Lageorientierung** hängt ab von **Höhe der Unkontrollierbarkeitserwartung und von persönlicher Wichtigkeit des Mißerfolgs.**

* **Wichtigkeit des Mißerfolgs** hängt ab von seinen (vermeintlichen) **Konsequenzen, bzw. wie stabil und global diese sind.**

ERSATZMOTIVATION:

Mißerfolg hat **motivationssteigernde und gleichzeitig motivationsmindernde Folgen**.

* ***Motivationsminderung*** (+ Verringerung der Anstrengungsbereitschaft) tritt ein **durch erhöhte Unkontrollierbarkeitserwartung**

* ***Motivationssteigerung*** tritt ein, weil **durch Mißerfolg Ziel nicht erreicht oder Bedürfnis nicht befriedigt wurde**
-> dadurch: Versuch, Bedürfnis auf anderem Weg zu befriedigen (= **Ersatzmotivation**)

Ob **nach Mißerfolg erhöhte oder verminderte Anstrengung** erfolgt,
=> **hängt ab von relativer Stärke der motivationssteigernden und motivationsvermindernden Faktoren.**
Bei **ungünstiger Attribution** sind **hemmende Faktoren stärker**.

3 Faktoren entscheiden darüber,
ob **nach aversiven und/oder unkontrollierbaren Ereignissen**
* Hilflosigkeit (Leistungsverschlechterung, Passivität, Trauer)
* Reaktanz (Leistungssteigerung, Aktivität, Ärger) oder
* keine Veränderung auftritt.

Diese 3 Faktoren sind:

1) **Kontrollerwartungen (**die ihrerseits von den Attributionen abhängen):

* **niedrige Kontrollerwartungen** bewirken **motivationale Hilflosigkeit**

* **hohe Kontrollerwartungen** bewirken **Reaktanzeffekte**

2) **Lage- versus Handlungsorientierung** (hängt ebenfalls von den Attributionen ab, wird beeinflußt von Wichtigkeit des Mißerfolgs)

* **Lageorientierung** bewirkt **funktionale Hilflosigkeit**
* **Handlungsorientierung** bewirkt **Handlungskontrolle**

3) **Ersatzmotivation bzw. Reaktanz** (hängt ab von den Kontrollerwartungen):

* **hohes Maß an Reaktanz / Ersatzmotivation** bewirkt **Leistungssteigerung und Aktivität**

=> **welcher Effekt** jeweils auftritt, **hängt ab von den relativen Stärken der drei Faktoren.**

4. Faktor = Effizienzerwartungen (**BANDURA** 1986):

* **geringe Effizienzerwartungen** bewirken
  -> **geringe Anstrengungsbereitschaft,**
  -> Angst,
  -> Vermeidung und
  -> schlechte Leistungen

(***Theorien zur Wirkung von Unkontrollierbarkeit und/oder Mißerfolg:***

* alte Hilflosigkeitstheorie
* neue Hilflosigkeitstheorie
* integratives Modell von WORTMAN & BREHM
* Theorie der Handlungskontrolle / Lageorientierung
* Integration dieser Ansätze durch STIENSMEIER-PELSTER

daneben noch andere:

* Theorie von PYSZCZINSKI & GREENBERG (1987)
  -> Parallelen zur Lageorientierung

* revidierte Version der neuen Hilflosigkeitstheorie
  (ABRAMSON, METALSKY & ALLOY 1989)
  -> keine grundlegenden Unterschiede, nur genauere Aussagen über die Kausalbeziehungen zwischen den theoretischen Variablen)

I) ***Kontrolle und Kontrollillusion***

A) **Unkontrollierbarkeit -> negative Folgen:**

Langfristige Unkontrollierbarkeit hat sehr nachteilige Folgen:

* **Passivität**
* **Lernschwierigkeiten**
* **depressive Stimmungen**
* **niedrige Effizienzerwartungen**
* **Attribution von Mißerfolgen an mangelnde Fähigkeiten**, usw.

Unkontrollierbarkeit **kann aber auch körperliche Symptome verursachen**

=> **PEENEBAKER, BURNAM, SCHAEFFER & HARPER** (1977):

Vergleich zweier VG, die **lauten, unangenehmen Tönen ausgesetzt** waren, während sie einfache **Rechenaufgaben lösten**

VG1: können Töne durch Knopfdruck abstellen, sollen es aber nicht (alle hielten sich daran)
VG2: wissen das nicht

Danach Befragung über körperliche Symptome während des Experiments
-> VG2: **stärkere Kopfschmerzen, stärkeres Herzklopfen, Atembeschwerden, Magenschmerzen, mehr Handschweiß**

=> **WEISS** (1971): **Rattenexperiment**
-> **Unkontrollierbarkeit bewirkt Magengeschwüre**

B) **<u>Kontrolle -> positive Folgen:</u>**

=> **SHARROD, HAGE, HALPER & MOORE** (1977):

* **variieren Ausmaß der Kontrolle** und
* untersuchen **Wirkung auf Leistungsqualität und Ausdauer.**

Vpn müssen Rechnungen lösen und Druckfehler suchen, hören dabei laute Geräusche
=> **Untersuchung der Leistungsqualität**

Dann: Bearbeitung von unlösbaren geometrischen Aufgaben ohne Lärm
=> **Untersuchung der Ausdauer (Frustrationstoleranz)**

VB1: **keine Kontrolle** -> Vp sollen Aufgaben lösen, während sie Lärm ausgesetzt sind
VB2: **Kontrolle des Lärmbeginns** -> Vp können Tonband einschalten oder nicht (werden aber gebeten, es zu tun)

VB3: **Kontrolle des Lärmendes** -> Vp darf Tonband jederzeit ausschalten (wird aber gebeten, es nicht zu tun)
VB4: **Kontrolle des Lärmbeginns und des Lärmendes**
-> Vp kann Tonband ein- und ausschalten (wird aber gebeten, es laufen zu lassen)

Ergebnis: **Leistungsqualität und Frustrationstoleranz**
*** am größten in VB4**
* **am geringsten in VB1**

ROTTERS Konzept der internen und externen Kontrolle -> **viele Untersuchungen**:

Rotter entwickelt **Fragebogen** zur Feststellung,
* ob jemand generell zur **Wahrnehmung von interner Kontrolle** oder
* zur **Wahrnehmung von externer Kontrolle** (= Unkontrollierbarkeit) neigt.

=> **Personen, die zur internen Kontrolle neigen:**
weniger ängstlich, weniger beeinflußbar, aktiver, erfolgreicher, positive Selbsteinschätzung.

Unter welchen Bedingungen wird Kontrollierbarkeit wahrgenommen?

* **objektiv:** Kontrolle = gegeben, wenn Kontingenz zwischen Verhalten und Ergebnissen vorhanden ist.

* **subjektiv**: Kontrolle besteht aus **mindestens 2 Komponenten**
-> ***Bewirkung (Verursachung)***
-> ***Voraussagbarkeit***
Kontrolle wird erlebt, wenn man wahrnimmt, daß ein Ereignis voraussehbar und verursacht ist.

Unterschied zwischen Bewirkung und Voraussagbarkeit:

* **klassisches Konditionieren**:

Organismus lernt Kontingenz zwischen CS und UCS.
CS wird ein Signal für den UCS
-> wenn CS, dann UCS,
-> wenn kein CS, dann kein UCS

Ist Kontingenz zwischen CS und UCS vorhanden
-> **CS kündigt den UCS an**
(d.h. **UCS ist voraussagbar**, **kann aber nicht vom lernenden Organismus bewirkt werden)**

* **operantes Konditionieren:**

Voraussagbarkeit UND Bewirkung ist gegeben:

Ist **Kontingenz zwischen Verhalten R und Ergebnis S** vorhanden
-> **Organismus lernt die Voraussagbarkeit**
(wenn R dann S, wenn kein R dann kein S).

Organismus kann Bedingung R selbst herstellen, damit S auftritt
-> **Ergebnis hängt von seinem Verhalten ab.**

Bedeutung der beiden Komponenten **wahrgenommene Bedeutung und Voraussagbarkeit nachgewiesen in**

=> *Experiment von WORTMAN* (1975):

Jeder VP wird mitgeteilt, daß sie aufgrund eines Zufallsverfahrens (Ziehen von Kugeln) eines von zwei Gesachenken erhalten wird

VB1: 1/3 der VP (**Voraussagbarkeit ohne Bewirkung**):
erfahren welche Kugel welches Geschenk bedeutet, aber VL zieht die Kugel
VB2: 1/3 der VP (**Bewirkung ohne Voraussagbarkeit**):
sollen Kugel selbst ziehen, erfahren aber nichts über Zuordnung der Kugeln zu Geschenken
VB3: 1/3 der VP (**Bewirkung und Voraussagbarkeit**):
erfahren welche Kugel erlchem Geschenk zugeordnet ist, dürfen selbst ziehen

Dann: **Einschätzung des erlebten Ausmaßes von Kontrolle**, Wahlfreiheit und Verantwortlichkeit

Ergebnis:
* größtes Ausmaß an Kontrolle in VB3

<u>ILLUSION VON KONTROLLE:</u>

= in gewissen Sinn das Gegenteil von gelernter Hilflosigkeit

* **gelernte Hilflosigkeit:** aufgrund von tatsächlicher Unkontrollierbarkeit entstandene Wahrnehmung der Unkontrollierbarkeit wird auf andere Situationen übertragen, die eventuell kontrollierbar sind

* **Illusion der Kontrolle:** in bestimmten Situationen wird mehr Kontrollierbarkeit erwartet, als tatsächlich vorhanden ist.

LANGER (1975):

=> Aus **Erfahrung** kennt man mehrere **Hinweisreize, die in den meisten Situationen vorhanden sind**, in denen **Ergebnis von Fähigkeit oder Anstrengung abhängt**.

(z.B. Wettbewerb, Entscheidungsfreiheit unter mehreren Möglichkeiten, Bekanntheit mancher Aspekte der Situation, starkes Interesse, usw.)

* Sind **derartige Reize in einer Situation vorhanden**, in der **Ergebnis in Wahrheit aber vom Zufall abhängt**, so **hält man Situation für kontrollierbarer** als wenn solche Reize fehlen.

* **Grund:** durch die Hinweisreize werden **Kontingenzerwartungen** geweckt,
die auf früheren Lernprozessen beruhen,
die in der gegenwärtigen Situation aber nicht gerechtfertigt sind.

Mehrfache **Bestätigung dieser Hypothesen** durch **Versuche**,
z.B. von **LANGER & ROTH (1975):**

* **VP erwarteten** mit größerer Sicherheit **Gewinn** in Lotterie, wenn **sie Los selbst auswählen** konnten als wenn es zugeteilt wurde

* **Erwartung des Gewinns war größer**, wenn **graphische Gestaltung der Lose vertraut** war (z.B. Buchstaben statt unbekannte Symbole)

* **bei zufallsabhängigem Kartenspiel**:
bei „nervösem“ Gegner -> höhere Gewinnerwartungen als bei „sicherem“ Gegner

Analoges Phänomen

= ***„SELBSTINDUZIERTE ABHÄNGIGKEIT“*** **(LANGER & BENEVENTO** 1978)

Anwesenheit bestimmter Hinweisreize
-> **eigene Fähigkeit wird unterschätzt** und es kommt zu
Leistungsverschlechterungen wie bei gelernter Hilflosigkeit

* Vp als „Assistent“ bezeichnet -> Leistungsverschlechterungen
* Vp als „Chef“ bezeichnet -> Leistungsverbesserungen

Wie kommt Kontrollüberschätzung zustande?

* durch **Wunsch nach Kontrolle**
-> führt zu **verzerrter Kontingenzwahrnehmung**

* durch **kognitive Prozesse**
-> **Kontingenzerwartung** (diese entstanden
* *aus kognitiven Prozessen*, [z.B. frühere Kontingenzerfahrungen]
* *und/oder Motivationsprozessen*, [z.B. wunschhaftes Denken, Einfluß des Selbstwerts, usw.])

Wunsch nach Kontrolle bei allen Menschen, aber
=> ***unterschiedliche Stärke des Kontrollmotivs***:

BURGER & COOPER (1979)

-> Test zur Messung der individuellen Kontrollmotivation
= **DC-Skala** (DC = desirability of control)

* **Personen mit hohen DC-Werten**:
höheres Anspruchsniveau, höhere und realistischere Erfolgserwartungen, strengen sich mehr an, halten bei schwierigen Aufgaben länger durch

* **Personen mit niederigen DC-Werten**: sind leichter beeinflußbar

ABER: **Wunsch nach Kontrolle ist nicht unter allen Umständen vorhanden**
-> wenn man erwartet, durch Ausüben von Kontrolle **negative Konsequenzen** herbeizuführen, **verzichtet man lieber auf Kontrolle**

Wann wird Kontrolle angestrebt ?

-> ***MILLERS Minimax-Hypothese*** (1980):

=> man ist **bestrebt, die maximal mögliche Gefahr zu minimieren**
* Ist dieses Ziel durch Kontrolle zu erreichen -> Kontrolle wird bevorzugt
* Bewirkt Kontrolle aber Gefahr -> Verzicht auf Kontrolle

BEISPIEL: Betrunkener verzichtet selbst mit dem Auto zu fahren und bittet seinen Freund ihn zu fahren.

Zusammenhänge zwischen Kontrollierbarkeit und Voraussagbarkeit:

* **Beginn eines Ereignisses** -> kann unkontrolliertbar oder kontrollierbar sein,
-> kann voraussagbar oder nicht voraussagbar sein

* Ende **eines kontrollierbaren Ereignisses**:
-> ist IMMER voraussagbar, d.h. mit Kontrollierbarkeit ist immer Voraussagbarkeit verbunden

ABER: **Mit Voraussagbarkeit ist nicht notwendigerweise auch Kontrollierbarkeit** verbunden

(BEISPIEL: klassisches Konditionieren:
CS wird durch den UCS signalisiert, es gibt aber keine Möglichkeit, den UCS durch Verhalten zu beeinflussen)

Begriff „Kontrollierbarkeit“ kann auch **in weiterem Sinn** als hier
(= Beeinflußbarkeit eines Ereignisses durch Verhalten) verwendet werden:

=> **THOMSON (1981):** ***4 Arten von wahrgenommener Kontrolle***;

1) **Beeinflußbarkeit**

2) **Vorhersehbarkeit**

3) **kognitive Prozesse**, die **Ereignis weniger aversiv erscheinen** lassen
(z.B. Uminterpretieren, Verharmlosen, Vermeiden,...)

4) **retrospektive Kontrolle** (= nachträgliche Angabe von Ursachen für bereits eingetretene oder vergangene Ereignisse)

Unkontrollierbarkeit liegt **nur dann** vor, **wenn Ereignis**
* weder beeinflußt
* noch vorhergesehen
* noch kognitiv kontrolliert
* noch erklärt werden kann

wahrgenommene Kontrollierbarkeit => Wohlbefinden und Leistungsfähigkeit
Hilflosigkeit => Unbehagen, Passivität, Schwäche, Krankheit

Bedeutung von Kontrolle zeigt sich auch, daß

einige wichtige Theorie Variable Kontrolle implizit enthalten, ohne den Begriff zu verwenden:

1) Unterscheidung zwischen **Effizienzerwartung** und **Konsequenzerwartung** in **der sozialen Lerntheorie (BANDURA)**

= ist dasselbe wie **Bewirkung des Verhaltens** und **Voraussagbarkeit der Konsequenzen** (**WORTMANs Komponenten erlebter Kontrolle**)

2) **neuere Versionen der Dissonanztheorie (WICKLUND & BREHM):**
Begriff der **Verantwortlichkeit** spielt große Rolle

-> Dissonanz entsteht nur dann, wenn man sich **für ein Verhalten oder dessen negative Konsequenzen verantwortlich** fühlt.

Verantwortlichkeit wird **wahrgenommen, wenn 2 Bedingungen** erfüllt sind:

* **Vorhersehbarkeit der Konsequenzen** -> ist eine Komponente subjektiver Kontrolle

* **Entscheidungsfreiheit** -> ist die zweite Komponente subjektiver Kontrolle (Verhalten wird nicht von außen erzwungen, sondern von einem selbst bewirkt

3) **OSGOODs Theorie der Wortbedeutung**:
Eine Dimension des Semantischen Raums = **Potenz**
-> kann **durch „Kontrolle“ ersetzt** werden.

VI. ENTWICKLUNG UND PERSÖNLICHKEIT

1. ENTWICKLUNG

Entwicklung der kindlichen, jugendlichen und erwachsenen Persönlichkeit kann zurückgeführt werden auf **2 Faktoren**:

1) **Lernen**
2) **Reifung**

ad 2) ***Reifung:***

infolge **biologischer Determination** (= auf genetischer Grundlage)
-> **bestimmte Abfolge bestimmter Entwicklungsstadien**

PIAGET (1948): ***moralische Entwicklung des Kindes*** findet zwangsläufig in bestimmter Reihenfolge statt:

* **Kinder unter 7 Jahren:** Handlungen werden aufgrund ihrer Folgen beurteilt (***objektives Stadium)***
* **ältere Kinder**: Handlungen werden eher aufgrund der Absichten, die zu einer Handlung führen bewertet (***subjektives Stadium***)

BANDURA & McDONALD (1963):

-> starke und **berechtigte Zweifel an der Notwendigkeit dieser Abfolge**.

=> Bei Vpn zwischen 7-11 Jahren Präferenz für einen dieser Urteilstypen wurde bestimmt durch Beobachtung und Verstärkung

2. **PERSÖNLICHKEIT**

A) ***Konstante Persönlichkeitsmerkmale oder situationsangepaßtes Verhalten***

*** Ergebnisse der Lernpsychologie**
-> **Zweifel an Existenz bestimmter Eigenschaften**, die Mensch in **bestimmtem, konstantem Ausmaß** besitzt, die **immer wieder in verschiedenen Situationen dasselbe Verhalten bewirken** (traits)

*** Verhalten** wird **im Zusammenhang mit diskriminativen Reizen gelernt**
-> d.h. es ist **von vornherein situationsbezogen** (states)

Zahlreiche Untersuchungen beweisen, daß
* **Verhalten weniger Ausdruck konstanter Persönlichkeitsmerkmale** ist,
* sondern **weit eher auf situationsspezifische Lernprozesse zurückgeführt werden muß**.

HARTSHORNE & MAY (1928):

=> Kinder sind nicht entweder „gewissenhaft“ oder „gewissenlos“; aus Ausmaß des Lügen, Stehlens, usw. in EINER Sitaution kann nicht auf Ausmaß des Lügens, Stehlens, usw. in ALLEN Sitruationen geschlossen werden.

SEARS (1963):

=> verschiedene Arten „abhängigen Verhaltens“ (z.B. Suche nach Zuwendung, Suchen von Lob, Suche der Nähe von Erwachsenen, usw.) hängen nur zufällig miteinander zusammen;
Fazit: man kann nicht von einem Persönlichkeitsmerkmal „Abhängigkeit“ sprechen!

Streiterei zwischen

* ***Merkmalstheoretikern*** (-> es gibt stabile Merkmale und Verhaltensdkonsistenz über Situationen hinweg) und

* ***Gegnern*** (-> betonen die situationsabhängige Variabilität des Verhaltens)

Heute: versöhnlicher **Ausgleich zwischen beiden**

=> **Verhalten ist**

*** weder völlig** starr (**situationsunabhängig**)
* **noch völlig** inkonsistent (**situationsabhängig**);

* es gibt ***mehr oder weniger konsistente Verhaltenstendenzen*** **(Merkmale):**
d.h. es ist **nicht möglich**, aufgrund eines Testergebnisses **vorherzusagen**, **wie sich ein Mensch in einer bestimmten Situation verhalten wird**,

ABER: betrachtet man **mehrere Verhaltensweisen, die sich auf dasselbe Merkmal beziehen**, so zeigt sich **Zusammenhang zwischen diesem Merkmal und dem Verhalten**
* **je stärker ein Merkmal bei einer Person ausgeprägt**, **desto öfter** tritt **merkmalsbezogenes Verhalten in verschiedenen Situationen** und zu verschiedenen Zeitpunkten auf.

=> ***Merkmal = relative konsistente Verhaltenstendenz***

* ist nicht als Grundlage präziser Voraussagen geeignet
* es ermöglicht aber **ungefähre und globale Voraussagen**
(d.h. man kann angeben, wie sich Person im Durchschnitt oder meistens verhalten

wird)

=> **Stärke des Zusammenhangs zwischen Merkmal und Verhalten** wird **von Attributionen beeinflußt**

=> Es gibt **interindividuelle Unterschiede bezüglich der Konsistenz von Verhalten über verschiedene Situationen** (**BEM & ALLEN** 1979)

* ***merkmalsabhängiges / merkmalsartiges Verhalten:***
Person verhält sich in verschiedenen Situationen ähnlich
* ***situationsabhängiges Verhalten***:
Person verhält sich in verschiedenen Situationen unterschiedlich

Dazu SNYDER (1976):

=> **Grad der *Variabilität des Verhaltens* hängt mit *individuellen Attributionstendenzen* zusammen**:
* führt jemand sein **Verhalten auf Situationsfaktoren** zurück
-> Verhalten ist relativ **inkonsistent und situationsabhängig**
* führt jemand sein **Verhalten auf interne Faktoren** zurück
-> Verhalten ist relativ **konsistent und situationsunabhängig**

Dazu: **Versuche von SNYDER & SWANN** (1978):

Situation 1: VP werden zu aggressivem Verhalten gegenüber Stimulusperson A provoziert; dann:
-> **Attribution an Situation** für Teil der Vpn.
-> **Attribution an Persönlichkeitsmerkmale** für anderen Teil der Vpn.

Situation 2: Vpn können gegenüber Stimulusperson B aggressiv oder nicht-aggressiv handeln

Ergebnis:
* **Merkmalsattribution bewirkte,** daß **in verschiedenen Situationen ähnliches Verhalten** auftrat
* **Situationsattribution bewirkte**, daß **in verschiedenen Situationen verschiedenes Verhalten** auftrat.

B) ***Kognitive Stile***

= mehr oder weniger **konstante persönliche Eigenheiten der Informationsverarbeitung**

ROTTER (1966): **Entwicklung eines Fragebogens**, mit dem man kontrollieren kann,

* ob man **sich Mißerfolge eher selbst zuschreibt** (***interne Kontrolle***)
oder
* ob man **sie äußeren Faktoren zuschreibt** (***externe Kontrolle***)

Intern kontrollierte Personen:

* sind **weniger ängstlich** (WATSON 1967)

* sind **besser über ihre Umwelt informiert**, nehmen mehr an sozialen und organisatorischen Aktivitäten teil (SEEMAN & EVANS 1962)

* sind **bei Überredungsversuchen und Einstellungsänderungen erfolgreicher** (PHARES 1965)

* **Erfolge** sind ihnen **angenehmer** und **Mißerfolge weniger unangenehm** (FEATHER 1967)

* neigen **weniger zu depressiver Verstimmung** (ABRAMOWITZ 1969)

* neigen **weniger zu negativen Gefühlen** (WAREHIM & WOODSON 1971)

Entwicklung ***eigener Fragebogen,***
z.B. **MMCS** (= **Multidimensional-Multiattributional Causality Scales** von **LEFCOURT, BAEYER, WARE & COX** 1979)

WITKIN et al. untersuchten 1962 ***globale und differenzierte kognitive Stile***

Ausgangspunkt dafür:

* **„Feldunabhängigkeit“:**
Personen können einzelne Komponenten eines komplexen Musters schnell und isoliert wahrnehmen

* **„Feldabhängigkeit“:**
Personen sehen global ganze Muster, brauchen lange um Einzelkomponenten zu finden; Wahrnehmung einer Figur ist sehr stark vom Hintergrund beeinflußt

=> neigen zu **globaleren, relativ undifferenzierten Prozessen der Informationsverarbeitung**, z.B.

=> **trennen Gedanken und Gefühle weniger** als Feldunabhängige

=> **stärkere Tendenz zu wunschhafter Realitätsverzerrung**
(-> Übersehen mißliebiger Reize)