

## 2 Freuds psychoanalytische Theorie der Motivation

„Wir alle ‚sprechen‘ Freud, ob korrekt oder nicht. Er ist und bleibt unvermeidlich, als ein überragender Gestalter des modernen Geistes, eine so allgemeine und umstrittene Autorität, wie es Plato im klassischen Altertum gewesen ist.“

Peter Gay (1989)

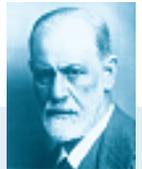
### Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Zu den zentralen Konzepten von Freuds Theorie gehört zunächst das Persönlichkeitsmodell, demzufolge unser Handeln von Es, Ich und Überich bestimmt werden. Hierbei steht das Es für die menschlichen Triebkräfte und das Überich für die moralischen Werthaltungen einer Person, während dem Ich in der Regel die Aufgabe zukommt, zwischen diesen beiden Kräften und den Anforderungen der Umwelt zu vermitteln. Demzufolge unterscheidet Freud solche Modelle des Denkens und Handelns, bei denen dem Ich eine vermittelnde Funktion zukommt, und solche, bei denen dies nicht geschieht.

Exemplarisch wird dies anhand einer Fallstudie (basierend auf seinen Erfahrungen als Psychoanalytiker)

skizziert. Weiterhin betrachten wir einige Beispiele für Forschungsfragen, die aus den Einsichten Freuds resultieren und in den vergangenen Jahrzehnten auch experimentell überprüft wurden; hierzu gehören insbesondere neuere Erkenntnisse zur Hypnose, zur unbewussten Wahrnehmung und Aggression. Anhand dieser Ausführungen wird deutlich, was inzwischen eine weithin akzeptierte Aussage ist: Freud kommen nicht nur wegen seiner Antworten auf Fragen des menschlichen Seelenlebens große Verdienste zu, sondern weit mehr aufgrund der Fragen, die er stellte und die die Psychologie bis heute in hohem Maße beeinflussen.

### Biographie



#### Sigmund Freud – Begründer der Psychoanalyse

Sigmund Freud (1856–1939) verbrachte fast sein ganzes Leben in Wien. Diese Stadt ist untrennbar mit Freuds Person und Werk verbunden. Fast 50 Jahre lebte er mit seiner Familie in der Wohnung in der Berggasse, analysierte und behandelte Patienten und schrieb unermüdlich an seinem Werk.

Freud studierte Medizin, wollte jedoch Wissenschaftler werden und nicht Arzt. Er spezialisierte sich auf die Erkrankungen des Nervensystems und entdeckte zwischen 1884 und 1887 die Wirkungen des Kokains als Schmerzmittel. Als die ersten Fälle von Kokainsucht bekannt wurden, sah Freud seinen Ruf als Mediziner

ruiniert; er vernichtete daraufhin alle seine Aufzeichnungen, Manuskripte und Briefe. 1885 studierte Freud bei Jean-Martin Charcot in Paris Fälle von Hysterie und ihre Behandlung durch Hypnose. Zurück in Wien, heiratete er 1886 und stellte aus materiellen Gründen seine wissenschaftlichen Ambitionen zurück. Er eröffnete eine private Praxis und war gleichzeitig am Wiener Allgemeinen Krankenhaus tätig.

Zusammen mit Josef Breuer arbeitete Freud in den folgenden Jahren intensiv an der Hypnose als Behandlungsmethode; die diesbezüglichen Publikationen wurden jedoch mit größter Skepsis aufgenommen. Auch

Freud selbst war von der Hypnose mehr und mehr enttäuscht, entwickelte eigene Methoden und Theorien und prägte erstmals den Begriff „Psychoanalyse“. 1899 erschien die „Traumdeutung“, mit der die Psychoanalyse bekannt wurde. Bis zum ersten Weltkrieg versammelte Freud die ersten Schüler um sich (u. a. Alfred Adler, C. G. Jung, Sandor Ferenczi und Karl Abraham), allerdings kam es auch zu mehreren Zerwürfnissen (v. a. mit Adler und Jung). 1908 wurde die Wiener Psychoanalytische Vereinigung, 1910 die Internationale Psychoanalytische Vereinigung gegründet, die über eigene Publikationsorgane verfügte. Ab 1920 entstanden Lehrinstitute zur Ausbildung als Psychoanalytiker. So verbreitete sich die Psychoanalyse weltweit als Psychotherapieform, wenngleich sie keineswegs unumstritten blieb und in ihren Anfängen kaum innerhalb der akademischen Welt institutionalisiert

wurde. 1933 verbrannten die Nationalsozialisten auch die Bücher Freuds, und nachdem 1938 die Gestapo sein Haus durchsucht und seine Tochter Anna verhört hatte, emigrierte er mit der Familie nach London. Dort starb Freud im September 1939, kurz nach Beginn des Zweiten Weltkriegs.

Die heute vergleichsweise geringe Akzeptanz von Freuds Lehren innerhalb der wissenschaftlichen Psychologie hat viele Ursachen. Weiner (1986) stellt hierzu treffend fest: „Man tendiert dazu, zu viel von der Freudschen Theorie zu verlangen, von ihr alle möglichen Erklärungen zu erwarten. [...] Wir sollten daher, statt allzu kritisch oder skeptisch zu sein, Freuds Theorie für das nehmen, was sie ist und war: der monumentale Versuch eines Genies, mit einigen wenigen grundlegenden Begriffen und Ideen eine ungeheure Vielfalt menschlichen Verhaltens zu erklären.“

## 2.1 Die Motivationstheorie Freuds

Als junger Mann schrieb Freud an seine Verlobte: „So geht unser Bestreben mehr dahin, Leid von uns abzuhalten, als uns Genuß zu verschaffen.“ Es bleibt in Freuds Werk wenig Raum für das Positive: Weniger die Maximierung von Freude als vielmehr die Kennzeichnung von Angst, Verdrängung, Schmerz, unbewussten Triebkräften und inneren Konflikten als Wesensmerkmale des Menschen sind charakteristisch für seine Motivationstheorie.

### 2.1.1 Grundlagen

Die Daten von Freuds Theorie stammten zunächst aus den Beobachtungen an Patienten, die er in ausführlichen Fallstudien darstellte. Daher ist seine Theorie dem klinischen Ansatz in der Motivationspsychologie zuzurechnen. Auf der Basis des klinischen Datenmaterials entwickelte Freud seine psychoanalytischen Konzepte, mit denen er später auch neue, so etwa literarische Datenquellen erschloss – ein Wechselspiel aus induktiver und deduktiver Methode.

Aufgrund seiner Ausbildung lag es nahe, dass Freud neurologische Erkenntnisse auf die Psyche des Menschen übertrug. Kennzeichnend für seinen naturwissenschaftlichen Ansatz sind insbesondere sein Konzept von psychischer Energie und seine Auffassung vom psychologischen Determinismus.

**Psychische Energie.** Nach Freud erfordern psychische Vorgänge ebenso Energie wie physische Prozesse. Dabei ist die Energiemenge einer Person zu einem gegebenen Zeitpunkt nicht unbegrenzt; zudem ist ein Teil dieser Energie bereits an bestimmte psychische Prozesse gebunden (Kathexis), also nicht für andere verfügbar. Ist beispielsweise eine Person unglücklich verliebt, so binden die Gedanken an das unerreichbare Objekt Energie, die also nicht für andere mentale oder emotionale Prozesse bereitsteht.

**Psychologischer Determinismus.** Dieser Begriff bezeichnet die Annahme, dass alle psychischen Phänomene (Gedanken wie Handlungen) eine Ursache haben und erklärt werden können. Bei der Suche nach den Ursachen geht Freud postdiktiv vor: Von den gegebenen Phänomenen (z. B. neurotischen Symptomen) ausgehend, forscht er nach den möglichen Ursachen (z. B. traumatischen Ereignissen in der Kindheit).

**Indikatoren unbewusster Motivation.** Hogan (1976) gibt einen Überblick über die Kategorien des Verhaltens, die Freud als Indikatoren unbewusster Motivation heranzog. Hierzu zählen:

- ▶ freie Assoziationen (Vorstellungen, die auf ein bestimmtes Stichwort hin spontan genannt werden)
- ▶ Widerstände (z. B. Inhalte, über die der Patient überhaupt nicht oder nur ungern reden mag)
- ▶ Lebensmuster (wiederkehrende Verhaltens- und Interaktionsmuster, die charakteristisch für eine Person sind)
- ▶ Witze und Fehlleistungen (z. B. Versprecher)
- ▶ Träume und Traumhalte
- ▶ neurotische Symptome (z. B. bestimmte Zwänge)
- ▶ schöpferische Produktionen von Menschen.

## Exkurs

### Hysterie und Hypnose

Die Hysterie kam Ende des 19. Jahrhunderts häufig vor. Die Patienten, überwiegend Frauen, litten unter Lähmungen, Anästhesien, Bewusstseins- oder Sprachstörungen. Nach der damals gängigen Lehrmeinung wurde Hysterie entweder durch eine Fehlfunktion der weiblichen Geschlechtsorgane verursacht oder war schlichtweg eine Form der Hypochondrie. Das Verblüffende an dieser schweren Form der Hysterie ist, dass die Symptome offensichtlich keine organische Grundlage haben und auch – etwa bei der Lähmung von Gliedmaßen – anders verlaufen als organisch bedingte Lähmungen. Das klinische Phänomen der Hysterie bezeichnet somit nicht das, was wir heute meinen, wenn wir jemanden als „hysterisch“ bezeichnen.

Der Neurologe Jean-Martin Charcot und später sein Schüler Pierre Janet stellten fest, dass sich hysterische Symptome durch Hypnose herbeiführen ließen und folgerten daraus, dass sich die Symptome bei den Patienten ebenfalls in einem ungewöhnlichen seelischen Zustand ausgebildet haben. Auch Freuds Beobachtungen an hysterischen Patientinnen veranlassten ihn zu der Annahme, dass es psychische Ursachen für die Symptome geben müsse. Zusammen mit Josef Breuer versuchte Freud später, die Patientinnen mit der Methode der Hypnose zu behandeln – ein Verfahren, das sich jedoch auch in den Augen Freuds nicht bewährte: Einige Patienten erwiesen sich als nur schwer hypnotisierbar, die Behandlungserfolge waren teilweise nicht dauerhaft (siehe 2.2.1).

**Freuds Beitrag zur Motivation.** Drei Theorieelemente sind zentral für Freuds Konzeption menschlichen Verhaltens; dies sind sein Triebkonzept, sein Persönlichkeitsmodell und sein Denk- und Handlungsmodell. Bevor wir uns diesen zuwenden, fassen wir zunächst einige Grundgedanken Freuds zum menschlichen Verhalten zusammen:

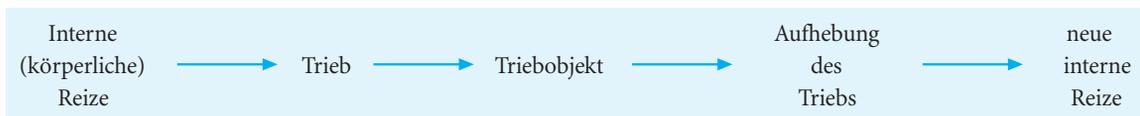
- ▶ Alle Handlungen, auch scheinbar zufälliges oder unsinniges Verhalten, haben eine Ursache (psychologischer Determinismus).

- ▶ Die Motive (Antriebskräfte) unseres Verhaltens sind weitgehend triebhaften Ursprungs, wobei diese Triebe biologisch bedingt und uns nur selten bewusst sind.
- ▶ Das Verhalten ist nur selten direkter Ausdruck der zugrunde liegenden Triebimpulse, sondern vielmehr Ausdruck konflikthafter Zustände (wenn es interne Widerstände gibt oder der direkte Ausdruck vorhandener Triebimpulse sozial unerwünscht ist).

## 2.1.2 Das Triebkonzept

### Triebe, Verhalten und Wünsche

Freud definierte Triebe als interne Energiequellen des Verhaltens. Dabei unterschied er Quelle, Objekt und Ziel eines Triebs. Die Triebquelle ist nach Freud ein körperlicher Erregungszustand, das Triebziel dessen Aufhebung, und dazu bedarf es eines Triebobjekts. Dies lässt sich am Beispiel des Hungers gut veranschaulichen: Interne körperliche Reize (Triebquelle) verursachen ein Hungergefühl, das uns zur Nahrungsaufnahme antreibt; wenn wir geeignete Nahrungsmittel (Triebobjekte) zu uns nehmen, wird das unangenehme Hungergefühl beseitigt (Triebziel).



**Abbildung 2.1** Freuds Triebmodell: Ein Triebimpuls führt idealerweise von der Triebquelle über das Triebobjekt zum Triebziel und so zur Befriedigung des Triebs

Im Gegensatz zu äußeren Reizen kann man sich seinen Trieben nicht durch Flucht entziehen, da ihre Quelle im Körperinneren liegt. Zudem ist auch das Triebziel nach Freud stets eine körperliche Veränderung; sein Erreichen wird als Befriedigung empfunden. Zumeist ist der Trieb auf ein äußeres Objekt gerichtet, das zu seiner Befriedigung notwendig ist, das sich jedoch auch nur in unserer Vorstellung befinden kann. Dies geschieht beispielsweise, wenn wir uns (nur) vorstellen, eine sehnlich vermisste Person wieder zu sehen – was aber auch helfen mag, den körperlichen Erregungszustand zu mildern.

Triebe motivieren unser Verhalten. Nach Freud löst allerdings nicht jeder Trieb oder Triebimpuls automatisch ein Verhalten aus, sondern ist zunächst nur psychisch – bewusst oder unbewusst – als Wunsch repräsentiert. Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, mit derartigen Triebimpulsen umzugehen, die uns zwar zum Handeln drängen, aber nicht notwendig dazu führen (siehe Kap. 2.1.3).

### Triebdualismus

Zeit seines Lebens beschäftigte Freud die Frage, welche Arten von Trieben zu unterscheiden seien. Diese Frage zielt auf die biologische Grundausstattung des Menschen ab, die angeboren und somit unveränderbar ist. Freud wollte eine möglichst große Vielfalt des Verhaltens auf möglichst wenige Triebe zurückführen. In seiner mehrfach überarbeiteten Triebkonzeption lassen sich eine frühere und eine spätere Variante des Triebdualismus unterscheiden.

## Varianten von Freuds Triebdualismus

### Variante 1

Aggression (selbsterhaltende Triebe)

Sexualität (arterhaltende Triebe)

### Variante 2

Eros (selbsterhaltende Triebe und Lustgewinn)

Thanatos (Todes- oder Destruktionstrieb)

Nach der früheren Variante des Triebdualismus geht all unser Verhalten im Wesentlichen auf zwei Grundtriebe zurück: Aggression und Sexualität. Während der Aggressionstrieb der Selbsterhaltung des Individuums dient, zielt der Sexualtrieb letztlich auf die Arterhaltung (hier wird der Einfluss Darwins deutlich). Später wandelte Freud seine Konzeption der Grundtriebe ab: Er setzte den Selbsterhaltungs- und den Todestrieb voraus. Mit den Bezeichnungen änderten sich auch die Begriffsinhalte. So gelangte er zu der Schlussfolgerung, Selbsterhaltung und Lustgewinn seien nicht zu trennen. Der Selbsterhaltungstrieb schließt somit nun die Sexualität mit ein; Freud bezeichnete ihn als Eros (nach dem griechischen Gott der Liebe).

**Jenseits des Lustprinzips.** Weitere Beobachtungen führten Freud zu der Schlussfolgerung, dass es etwas „Jenseits des Lustprinzips“ (Freud, 1920) geben müsse, also jenseits des Hedonismus und der Selbsterhaltung. So haben Kinder häufig Freude an Spielen, bei denen sie unangenehme und angsterregende Vorgänge wiederholen. Freud vermutete, das wiederholte Erleben solcher Vorgänge stelle den Versuch dar, sie kontrollieren zu lernen.

Auch bei seinen Patienten beobachtete Freud oft, dass sie früheres Verhalten zwanghaft wiederholen. Die zwanghaften Verhaltensmuster werden zwar als lustvoll oder befriedigend erlebt, aber auch als qualvoll oder beeinträchtigend. Freud deutete sie als Versuch, in einen Zustand der Ruhe zurückzukehren, der ohne Stimulation ist, d. h. in einen Gleichgewichtszustand (Homöostase), der als angenehm erlebt wird. Der einzige Zustand ohne Stimulation ist jedoch der Tod. Freud (1920) schloss daher aus diesen Beobachtungen, „Ziel allen Lebens [sei] der Tod“. So gelangte Freud schließlich zur Annahme des Todestriebes, der das organische Lebende in den leblosen Zustand zurückführen soll; er bezeichnete ihn entsprechend zu Eros als Thanatos (nach dem griechischen Gott des Todes). Demnach ist „das Leben selbst ein Kampf und Kompromiss zwischen diesen beiden Strebungen“ (Freud, 1923/2000, S. 307) – eine für Freuds psychoanalytischen Ansatz charakteristische Grundannahme. Es ist kennzeichnend für Freuds Theorie, dass bereits in der Triebstruktur des Menschen aufgrund dieses Dualismus ein Konflikt angelegt ist, der einer wie auch immer gearteten Lösung bedarf.

### 2.1.3 Das Persönlichkeitsmodell

Nach Freud ist unser Verhalten deshalb nur selten der direkte Ausdruck von Triebimpulsen, weil es auch durch die Vernunft (die Umweltbedingungen berücksichtigt) und durch Idealvorstellungen (wie soziale oder moralische Normen) geleitet ist: Es ist also immer ein Kompromiss zwischen Triebimpulsen, rationalen Erwägungen und idealen Forderungen, zwischen denen es oft zu Konflikten kommt. Freuds Persönlichkeitsmodell soll erklären, welche Konflikte unser Verhalten bestimmen, indem es drei Instanzen der Persönlichkeit voraussetzt, die diese psychischen Funktionen ausüben:

## 4 Skinners „System“

„I am sometimes asked: ‚Do you think of yourself as you think of the organisms you study?‘ The answer is yes. So far as I know, my behaviour at any given moment has been nothing more than the product of my genetic endowment, my personal history, and the current setting. That does not mean I can explain everything I do or have done.“

B. F. Skinner (1983)

### Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Skinners Analyse des Verhaltens wird von ihm selbst als „System“ und nicht als Theorie bezeichnet. Wir befassen uns hier aus guten Gründen mit diesem System, obwohl es keine Motivationstheorie im engeren Sinne ist: Skinners System erklärt grundlegende Prinzipien des Verhaltens und beantwortet so die Frage, warum wir uns so verhalten, wie wir es tun.

Hierbei untersucht Skinner den Erwerb, die Intensität und die Dauer erlernter Reaktionen in Abhängigkeit von unterschiedlichen Arten der Verstärkung und Be-

strafung sowie in Abhängigkeit von verschiedenen Arten von Verstärkungsplänen. Die Anwendungen dieses Systems spielen eine herausragende Rolle in vielen Teildisziplinen der Psychologie, insbesondere in Erziehung und Unterricht und in der Klinischen Psychologie. Wir betrachten im Folgenden die zentralen Begriffe und Konzepte seines Systems, ausgewählte empirische Belege sowie auch die Anwendungen seiner Überlegungen.

Skinners „System“ erklärt sehr gut, warum Menschen sich so verhalten, wie sie es tun. Allerdings ist darin kein Platz für unsere alltagssprachlichen Begriffe zur Erklärung menschlichen Verhaltens, wie Motivation, Motive, Emotionen, Gedanken, Wünsche, Absichten oder Meinungen. Zudem ist Skinners Position eher atheoretisch; er beschreibt in möglichst einfacher Weise und ohne Formalisierungen, was er in seinen Experimenten beobachtete: Unter welchen Bedingungen ändert sich die Auftretenshäufigkeit und Intensität von Verhalten? Dabei legt er den Schwerpunkt auf operantes Verhalten, das als Operation von einem Organismus zu einem bestimmten Zweck aktiv gezeigt und nicht etwa passiv ausgelöst wird.

Es ist Skinners erklärtes Ziel, jene Frage zu beantworten, die ureigenster Gegenstand der Motivationspsychologie ist: „Why do people behave as they do?“ (Skinner, 1974). Insofern verwundert es, dass nur wenige Lehrbücher der Motivation seine Verhaltenskonzeption aufnehmen (eine Ausnahme ist Mook, 1987).

### Biographie



#### Burrhus Frederic Skinner – Behaviorist und Humanist

Burrhus Frederic Skinner (1904–1989) ist eine der bedeutendsten Persönlichkeiten in der Geschichte der wissenschaftlichen Psychologie. Ursprünglich wollte Skinner Schriftsteller werden. Unzufrieden mit dieser Tätigkeit, wurde er durch philosophische (Bertrand

Russell) und literarische Autoren (H. G. Wells) auf die Arbeiten von John B. Watson und Iwan Pawlow aufmerksam, die Pioniere des klassischen Konditionierens. 1928 begann er sein Studium der Psychologie in Harvard, wo er 1931 promovierte und bis 1936 forschte.

Nach Tätigkeiten an anderen Universitäten in den USA folgte er 1948 erneut einem Ruf nach Harvard. Skinner ging offiziell 1974 in den Ruhestand, arbeitete aber unermüdlich weiter bis wenige Tage vor seinem Tod. Skinner publizierte im Laufe seines Lebens mehr als 200 herausragende und oft zitierte Beiträge in führenden Zeitschriften sowie eine Reihe von Büchern, darunter auch populärwissenschaftliche, philosophische und soziologische Beiträge über die möglichen An-

wendungen und Auswirkungen seiner psychologischen Arbeiten auf Gesellschaft und Erziehung. Skinner ist eine auch öffentlich viel beachtete und umstrittene Figur der modernen Psychologie; nur wenige Persönlichkeiten in der Geschichte der Psychologie wurden zugleich so verehrt wie auch abgelehnt. Missverständnisse zu seinem Werk und Kritik an seiner Person beruhen oftmals auf einer ungenauen Kenntnis seiner Arbeiten.

## 4.1 Grundlegende Begriffe und Konzepte

### 4.1.1 Respondentes und operantes Verhalten

Ausgangspunkt von Skinners System (1938) ist die Unterscheidung von respondentem und operantem Verhalten (Antwort- und Wirkverhalten). Zum respondenten Verhalten gehören alle Arten von Reflexen. Typisch dafür ist z. B. der Speichelreflex beim klassischen Konditionieren, weil es von einem eindeutig identifizierbaren Stimulus ausgelöst wird, der ihm vorhergeht und den entsprechenden Reflex mit Notwendigkeit auslöst. Operantes Verhalten wird nicht durch vorhergehende Reize oder Stimuli reflexhaft ausgelöst, sondern willentlich ausgeführt. Zum operanten Verhalten gehören alle Arten von (zweckgerichteten) Handlungen, z. B. wenn Sie einen Lichtschalter betätigen oder dieses Lehrbuch lesen oder auch wenn ein Kind um Süßigkeiten bittelt. Ein für Skinners Experimente typisches Beispiel ist es, wenn eine Maus in einem Versuchskäfig lernt, dass sie immer dann Futter erhält, wenn sie einen Hebel drückt. Hierbei ist das Drücken des Hebels das operante Verhalten; die nachfolgende Futterbelohnung bezeichnet Skinner als Verstärkung.

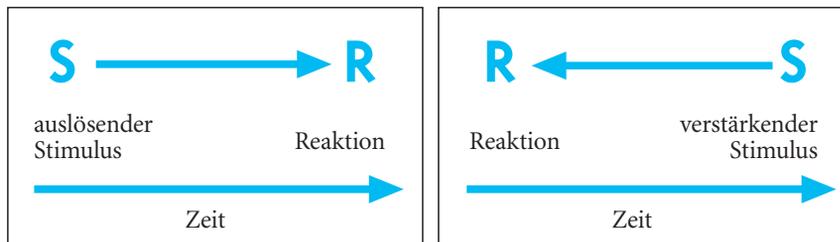
### 4.1.2 Verstärkung und Löschung

Die Begriffe Verstärkung und Löschung sind bei Skinner operational definiert: Wenn ein Stimulus S einer Reaktion R folgt und nachfolgend die Auftretenswahrscheinlichkeit der Reaktion R steigt, dann ist der Stimulus S gemäß Skinners Definition eine Verstärkung. Das Gesetz der Verstärkung besagt daher, dass die Auftretenshäufigkeit (Wahrscheinlichkeit) eines operanten Verhaltens steigt, wenn ihm eine Verstärkung folgt. Umgekehrt besagt das Gesetz der Löschung, dass die Auftretenshäufigkeit eines operanten Verhaltens sinkt, wenn ihm keine Verstärkung folgt.

Am Beispiel des Kindes, das um Süßigkeiten bittelt, lassen sich die Konzepte der Verstärkung und der Löschung gut veranschaulichen: Das Verhalten des Kindes ist im Sinne von Skinners Analyse ein operantes Verhalten, weil es einem bestimmten Zweck dient. Es wird häufiger vorkommen, wenn es zum Erfolg führt, also verstärkt wird. Interessanterweise „verschwindet“ das für die Eltern unerwünschte Verhalten nur kurzfristig, wenn sie dem Drängeln des Kindes nachgeben, während diese Verstärkung mittel- und langfristig natürlich zu einer höheren Auftretenswahrscheinlichkeit führen wird. Um dem vorzubeugen, werden kluge Eltern den Wunsch des Kindes eben nicht erfüllen – so wird die Auftretenshäufigkeit des Verhaltens sinken, da ihm ja nicht die vom Kind gewünschte Reaktion folgen wird.

### 4.1.3 Klassisches versus operantes Konditionieren

Ein wichtiger Unterschied zwischen klassischem und operantem Konditionieren ist die zeitliche Perspektive (siehe Abb. 4.1): Beim klassischen Konditionieren sind es die vorausgehenden Bedingungen (der unkonditionierte Stimulus und dessen Paarung mit anderen Stimuli), die bei hinreichend häufiger Paarung von unkonditioniertem und konditioniertem Stimulus die unkonditionierte Reaktion herbeiführen. Beim operanten Konditionieren bestimmen dagegen die Auswirkungen des Verhaltens seine Auftretenshäufigkeit.



**Abbildung 4.1** Beim klassischen Konditionieren führen die vorausgehenden Bedingungen zu einer Reaktion (links), beim operanten Konditionieren bestimmen die nachfolgenden Auswirkungen des Verhaltens seine Auftretenshäufigkeit (rechts)

**Ein scheinbarer Widerspruch beim operanten Konditionieren.** Da die Auswirkungen eines operanten Verhaltens seine Auftretenshäufigkeit bestimmen, hat es den Anschein, als seien sie zugleich seine Ursache. Zentrales Merkmal einer Ursache ist es jedoch, dass sie ihrer Wirkung vorausgehen muss; es kann keine gegenwärtigen Ereignisse geben, deren Ursachen in der Zukunft liegen (Hume, 1739; Mackie, 1980). Die Auflösung dieser Paradoxie besteht darin, dass die Auswirkungen eines operanten Verhaltens seine nachfolgende und nicht seine gegenwärtige Auftretenshäufigkeit bestimmen. Ein gegenwärtig gezeigtes operantes Verhalten ist naturgemäß eine Funktion der früheren Verstärkungsgeschichte dieses Verhaltens.

**Das Premack-Prinzip.** In Skinners System stellt sich nicht die komplexe Frage nach primären und sekundären Trieben, die das Verhalten energetisieren. Premack (1965) zeigt vielmehr, dass jedes Verhalten ein potentieller Verstärker sein und Verhalten motivieren kann. Das Verhalten ist also nicht mehr an spezifische Bedürfnisse gebunden, sondern ausschließlich an dessen Konsequenzen. Ein Beispiel: Sie lesen viel lieber den „Nachtzug nach Lissabon“ von Pascal Mercier als das vorliegende Buch. Somit kann das Lesen von Merciers Roman ein Verstärker für das Lesen dieses Buchs unter der Bedingung sein, dass Sie nur dann ein Kapitel aus Mercier lesen, wenn Sie zuvor ein Kapitel aus Rudolph lesen.

Nach dem Premack-Prinzip, das solche Beobachtungen verallgemeinert, kann ein Verhalten mit höherer Auftretenswahrscheinlichkeit (eine bevorzugte Handlung) davon abhängig gemacht werden, dass ein Verhalten mit relativ niedrigerer Auftretenswahrscheinlichkeit gezeigt wird. In diesem Fall wird das (zu einem gegebenen Zeitpunkt) wahrscheinlichere Verhalten zum Verstärker für das unwahrscheinlichere Verhalten.

**Unterschiede zwischen Skinner und Thorndike.** Skinners Gesetz der Verstärkung sieht auf den ersten Blick dem Gesetz der Auswirkung von Thorndike sehr ähnlich; es gibt jedoch bedeutsame Unterschiede: Für Thorndike stiftet das „Lernen am Erfolg“ (z. B. bei Katzen, die sich durch eine bestimmte Reaktion aus einem Käfig befreien und dafür Futter erhielten) eine Verbindung (Assoziation) zwischen der Reaktion R und der Situation S, so dass nachfolgend die gleiche Situation S wiederum mit höherer Wahrscheinlichkeit zur Reaktion R führt (daher der Begriff S-R-Psychologie). Auch wenn Skinners Position manchmal irreführenderweise der

S-R-Psychologie zugeordnet wird, sieht der Sachverhalt aus Skinners Perspektive ganz anders aus: Operantes Verhalten wird nicht durch die Situation ausgelöst, in der es stattfindet, sondern es wird (aktiv) vom Organismus gezeigt oder hervorgebracht („emitted“), und seine künftige Auftretenshäufigkeit (Wahrscheinlichkeit) ist nur von den nachfolgenden Konsequenzen abhängig.

### **Abhängige und unabhängige Variablen in Skinners System**

Wir folgen hier einem Vorschlag von Lefrancois (1980) und gliedern Skinners System in zwei Teilbereiche:

- (1) Faktoren, die das Verhalten beeinflussen und den Status von unabhängigen Variablen haben (die vom Experimentator kontrolliert und variiert werden können)
- (2) Verhaltensmerkmale, die von diesen Faktoren beeinflusst werden und den Status von abhängigen Variablen haben.

Hier zeigt sich erneut die erwähnte atheoretische Position: Skinners System kennt keine hypothetischen Konstrukte, sondern orientiert sich sehr viel enger als jede andere psychologische Theorie an den Größen, die experimentell beeinflusst und gemessen werden können. Auf der Seite der unabhängigen Variablen betrachten wir im Folgenden die Konzepte Verstärkungsart und Verstärkungsplan, auf der Seite der abhängigen Variablen die Verhaltensmerkmale Akquisition, Reaktionshäufigkeit und Extinktion.

## **4.1.4 Verstärkungsarten und Verstärkungspläne**

### **Verstärkungsarten**

Skinner zufolge wird ein Verhalten um seiner Konsequenzen willen gezeigt: Ein gegenwärtiges Verhalten wird häufiger auftreten, wenn es positive Konsequenzen hat, und seltener, wenn es negative oder gar keine Konsequenzen hat. Die Unterscheidung von positiven und negativen Konsequenzen impliziert einen psychologischen Hedonismus (siehe 1.1.1), auch wenn Skinners System für die damit verbundenen mentalistischen Konzepte keinen Raum vorsieht.

Die verschiedenen Arten der Verstärkung hat Skinner systematisiert: positive und negative Verstärkung, Bestrafung Typ I und Typ II; diese sind in Tabelle 4.1 zusammenfassend dargestellt. Jede positive Konsequenz eines Verhaltens erhöht seine Auftretenshäufigkeit, jede negative Konsequenz eines Verhaltens senkt seine Auftretenshäufigkeit. Ob ein Verhalten verstärkt oder bestraft wird, hängt normalerweise davon ab, ob es als erwünscht oder unerwünscht betrachtet wird. Dementsprechend sind die Beispiele in der Tabelle so formuliert, als handle es sich um Erziehungssituationen. Es ist jedoch ebenso möglich, die Wahrscheinlichkeit von unerwünschten Verhaltensweisen zu erhöhen (z. B. den Bruder schlagen oder einen Hund so trainieren, dass er möglichst aggressiv reagiert) und die Wahrscheinlichkeit von erwünschten Verhaltensweisen zu senken (z. B. dem Bruder helfen bzw. einen Hund so trainieren, dass er Lawinenopfer aufspürt).

Auch im Folgenden verwenden wir um der intuitiven Plausibilität willen erwünschte Verhaltensweisen als Beispiele. Dies sollte Sie aber nicht davon ablenken, dass jegliches Verhalten in seiner Auftretenshäufigkeit geändert werden kann, und nicht nur solches, das z. B. Erziehern, Lehrern oder Therapeuten als wünschenswert erscheint (auf die moralischen Aspekte dieser Problematik gehen wir im Abschnitt 4.3 ein).

**Tabelle 4.1** Arten der Verstärkung nach Skinner

Art der Verstärkung	Definition	Effekt	Beispiel
<b>Positive Verstärkung</b>	Ein positiver Stimulus folgt einem („positiven“) Verhalten.	Erhöht die Auftretenswahrscheinlichkeiten des („positiven“) Verhaltens.	Ein Schüler erhält für eine gute Arbeit eine gute Note.
<b>Negative Verstärkung</b>	Ein negativer Stimulus wird entfernt, nachdem ein („positives“) Verhalten aufgetreten ist.	Erhöht die Auftretenswahrscheinlichkeit des („positiven“) Verhaltens.	Das Kind darf sein Zimmer wieder verlassen, wenn sein Wutanfall beendet ist.
<b>Bestrafung Typ I</b>	Ein negativer Stimulus folgt einem („negativen“) Verhalten.	Senkt die Auftretenswahrscheinlichkeit des („negativen“) Verhaltens.	Ein Schüler erhält für eine schlechte Arbeit eine schlechte Note.
<b>Bestrafung Typ II</b>	Ein positiver Stimulus wird entfernt, nachdem ein („negatives“) Verhalten aufgetreten ist.	Senkt die Auftretenswahrscheinlichkeit des („negativen“) Verhaltens.	Einem Jugendlichen, der in einem Monat 250 Euro Telefonkosten verursacht hat, wird das Handy weggenommen.

### Verstärkungspläne

Während es bei der Verstärkungsart darum geht, welche Arten von Stimuli welchem Verhalten folgen, bestimmen die Verstärkungspläne, mit welcher Häufigkeit und zu welchen Zeitpunkten solche Stimuli einer Reaktion folgen. In Tierexperimenten besteht ein hohes Ausmaß an Kontrolle darüber, wann und welche Stimuli den Reaktionen des Versuchstieres folgen. Bei menschlichem Verhalten ist dieses hohe Maß an Kontrolle selten gegeben, wenngleich natürlich auch hier Verstärkungsprozesse eine wichtige Rolle spielen.

**Zwei Alltagsbeispiele.** Wie Verstärkungsprozesse im Alltag wirken können, sei an zwei Beispielen illustriert:

- (1) Ein Kind in der Schule beteiligt sich eifrig am Unterricht und meldet sich, wenn die Lehrerin eine Frage stellt. Die Verstärkung des erwünschten Verhaltens besteht hier darin, dass die Lehrerin das Kind aufruft, sobald es sich meldet, so dass es seine Fähigkeit zeigen kann.
- (2) Ein Angler fährt stets am Wochenende zum Angeln an einen See. Jeder gefangene Fisch ist hier eine Verstärkung.

Betrachten wir beide Beispiel im Lichte verschiedener Verstärkungspläne, der kontinuierlichen und der intermittierenden Verstärkung.

**Kontinuierliche Verstärkung.** Bei der kontinuierlichen Verstärkung wird jede erwünschte Reaktion von einem positiven Stimulus gefolgt (verstärkt). Im Schulbeispiel ist eine kontinuierliche Verstärkung gar nicht möglich, da die Lehrerin versuchen wird, alle Schülerinnen und Schüler am Unterricht zu beteiligen. Im Falle des Anglers wäre eine kontinuierliche Verstärkung dann gegeben, wenn er an einem sehr fischreichen Gewässer angelt und bei jedem Versuch einen Fisch fängt.

# 8 Attributionale Theorien

„We cannot live only for ourselves. A thousand fibers connect us with our fellow men; and among those fibers, as sympathetic threads, our actions run as causes, and they come back to us as effects.“  
 Hermann Melville, „Moby Dick“ (1851)

## Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Wir betrachten zunächst die Systematisierung verschiedener Ursachen anhand des Konzeptes der Kausaldimensionen. Dies betrifft die Lokationsdimension, die Stabilitätsdimension und die Kontrollierbarkeitsdimension.  
 Es erfolgt dann eine Analyse der emotionalen und behavioralen Konsequenzen von Attributionen im Kontext des Leistungshandelns (insbesondere Erfolgs-

erwartungen, Aufgabenwahl und Ausdauer) und des sozialen Verhaltens (hier vor allem Hilfe, Aggression und Entschuldigungen).  
 Die Anwendungen der attributionalen Theorien konzentrieren sich auf Beispiele aus Erziehung und Unterricht, hierbei insbesondere zur persönlichen Verursachung, zum Urhebertraining und zur intrinsischen Motivation.

## 8.1 Das Konzept der Kausaldimensionen

Die Liste der möglichen Ursachen, die wir im Rahmen der Attributionstheorien von Heider und Kelley betrachtet haben, ist sehr beschränkt: Bei Heider waren es vier Ursachen – Fähigkeit, Anstrengung, Aufgabenschwierigkeit und Zufall –, bei Kelley sogar nur drei – Person, Umwelt und Zufall. Weiner (1972, 1986) hat darauf hingewiesen, dass mit diesen vier Ursachen die wesentlichen Attributionen nicht vollständig genannt sind; es wurde zunehmend deutlich, dass eine Liste der möglichen Ursachen sehr viel länger und vielfältiger ist. So erfragte Triandis (1972) in vier verschiedenen Kulturen (Griechenland, eine indianische Kultur, Japan und die USA) die wesentlichen Determinanten von Erfolg. Zwar spielen Anstrengung und Fähigkeit oder verwandte Konzepte in drei dieser vier Kulturen eine wichtige Rolle; es werden jedoch darüber hinaus eine ganze Reihe weiterer Ursachen genannt (siehe Übersicht).

## Übersicht

**Ursachen von Erfolg in verschiedenen Kulturen** (nach Triandis, 1972)

Griechenland	Indianische Kultur	Japan	USA
Geduld	Taktgefühl	Anstrengung	Harte Arbeit
Willenskraft	Führungskraft	Willenskraft	Fähigkeit
Fähigkeit	Zahl der Krieger	Geduld	Anstrengung
Anstrengung	Planung	Fähigkeit	Hingabe
Mut	Einigkeit	Gute Analyse	Geduld
Kooperation	Disziplin	Kooperation	Planung
Fortschritt		Mut	Vorbereitung

Das Fazit aus dieser und ähnlichen Studien lautet: Über Anstrengung, Fähigkeit und Umstände hinaus können Erfolge (und analog Misserfolge) auch von anderen Faktoren abhängen wie der Strategie und Kooperation sowie von Dispositionen der Persönlichkeit wie Geduld oder auch von vorübergehenden Stimmungen. Diese Liste ließe sich problemlos verlängern. Zudem spielen in weiteren Lebensbereichen (neben dem Leistungshandeln) auch weitere Ursachen eine Rolle; dies gilt insbesondere für das soziale Miteinander. Wenn Sie z. B. darüber nachdenken, warum jemand Ihre Einladung ins Kino ablehnt, so können viele Ursachen wirksam sein, die für das Erreichen von Leistungszielen unerheblich sind (siehe Übersicht in 8.1.4).

Untersuchungen zu Attributionen in verschiedenen Lebensbereichen liegen etwa vor für interpersonelle Situationen (Anderson, 1983c), Armut und Arbeitslosigkeit (Feather, 1974; Furnham, 1983), Krankheit oder Unfälle (Bulman & Wortman, 1977), politische Wahlen (Kingdon, 1967) und selbst zu ganz spezifischen Situationen wie einer Führerscheinprüfung (Mark et al., 1984). Weiner (1986) hat z. B. die am häufigsten genannten Ursachen von Reichtum, Armut und Krankheit vergleichend zusammengestellt (siehe Übersicht).

## Übersicht

### Wie wir uns Reichtum, Armut oder Krankheit erklären

Reichtum	Armut	Krankheit
<b>Familiärer Hintergrund:</b> Erbschaft Güte der Schulbildung	<b>Gesellschaftliche Faktoren:</b> Regierungspolitik Lohnpolitik Vorurteile, Diskriminierung	<b>Nicht schwerwiegende Krankheiten:</b> Erschöpfung Krankheitserreger Wetter
<b>Soziale Faktoren:</b> Einfluss der Lohnpolitik Art der Berufswahl	Ausbeutung durch Reiche Schlechtes Bildungssystem	Ernährung Stressfaktoren
<b>Individuelle Faktoren:</b> Anstrengung Risikobereitschaft Glück	<b>Individuelle Faktoren:</b> Mangel an Anstrengung Mangel an Intelligenz Mangel an Mobilität Geringe Arbeitsmoral Krankheit; Behinderung	<b>Schwerwiegende Krankheiten:</b> Schlechte Gewohnheiten Erbliche Faktoren Persönlichkeitsfaktoren Stressfaktoren Schicksal

Angesichts dieser Vielfalt möglicher Ursachen besteht eine wichtige Aufgabe attributionaler Theorien darin herauszufinden, welche gemeinsamen Merkmale diese unterschiedlichen Ursachenzuschreibungen haben. Nur so ist es möglich, ein Klassifikationssystem für verschiedene Ursachen zu schaffen und deren Konsequenzen für das Erleben und Verhalten auch unabhängig von dem jeweils fraglichen Lebensbereich zu systematisieren. Diese gemeinsamen Merkmale von Ursachen werden als Kausaldimensionen (auch: Ursachendimensionen) bezeichnet.

### 8.1.1 Die Lokationsdimension

Bereits in Heiders naiver Handlungsanalyse wird zwischen Person- und Umweltfaktoren unterschieden (7.1.3), wie wir im vorhergehenden Kapitel für den Leistungsbereich gesehen haben.

Auch bei alltäglichen Handlungen gibt es Ursachen, die entweder in der Person oder in der Situation lokalisiert sind. So mag z. B. ein Restaurantbesuch darauf zurückzuführen sein, dass die betreffende Person hungrig ist oder dass sie einer geschäftlichen Verpflichtung nachkommt. In Anlehnung an Rotter (1966) wird diese Unterscheidung als Lokationsdimension bezeichnet.

**Internale versus externale Ursachen.** Ursachen, die in der Person lokalisiert sind, werden als internal bezeichnet; Ursachen, die in der Situation lokalisiert sind, als external. Diese Kausaldimension ist im Gegensatz zu den nachfolgend dargestellten Dimensionen kein Kontinuum, sondern hat dichotomen Charakter: Eine Ursache ist entweder in der Person oder in der Umwelt lokalisiert.

### 8.1.2 Die Stabilitätsdimension

Weiner (1979) zufolge werden mit der Lokationsdimension bestimmte Ursachen als gleich klassifiziert, die jedoch bedeutsame Unterschiede aufweisen. Dies gilt z. B. für die beiden Ursachen Fähigkeit und Anstrengung: Obwohl beide als internal zu klassifizieren sind, ist es ein großer Unterschied, ob ein Schüler eine Prüfung deshalb nicht besteht, weil er sich nicht angestrengt hat oder weil seine Fähigkeiten für das betreffende Fach nicht ausreichen.

**Stabile versus variable Ursachen.** Ein erster Unterschied zwischen diesen beiden Ursachen betrifft deren Stabilität: Während der Aufwand an Anstrengung recht kurzfristigen Änderungen unterliegen kann, sind die meisten Fähigkeiten eher stabil. So kann ich mich z. B. beim Fahrradfahren vorübergehend mehr anstrengen, um eine Steigung zu bewältigen; dagegen braucht es einige Zeit, bestimmte Fähigkeiten zu erwerben, und diese werden, einmal erworben, kaum wieder „verlernt“. Eine sehr hohe Stabilität ist bei einer z. B. musikalischen Begabung gegeben, die einer Person sprichwörtlich in die Wiege gelegt worden ist.

Wie diese Beispiele zeigen, handelt es sich bei der Stabilitätsdimension um ein Kontinuum. Die Extrempunkte werden als stabil bzw. variabel bezeichnet. Anhand der beiden bislang genannten Ursachendimensionen lassen sich etwa die von Heider (1958) postulierten Ursachen in einem Schema klassifizieren (siehe Übersicht).

#### Übersicht

**Lokalität und Stabilität von Ursachen**  
(nach Heider, 1958)

	Lokationsdimension	
Stabilitätsdimension	Internal	External
Stabil	Fähigkeit	Aufgabenschwierigkeit
Variabel	Anstrengung	Zufall

### 8.1.3 Die Kontrollierbarkeitsdimension

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal von Ursachen ist, ob sie willentlich beeinflusst werden können oder nicht. Dieses Merkmal hat Rosenbaum (1972) zunächst als Intentionalität bezeichnet, Weiner (1979) als Kontrollierbarkeit. So unterscheiden sich z. B. die beiden internalen und variablen Ursachen Anstrengung und Erschöpfung in diesem Merkmal: Anstrengung kann in aller Regel von der Person willentlich beeinflusst bzw. kontrolliert werden, Erschöpfung dagegen nicht.

Wiederum handelt es sich um eine Ursachendimension, die ein Kontinuum darstellt. Dies wird deutlich, wenn wir die möglichen Ursachen Anstrengung, Fähigkeit und Begabung miteinander vergleichen: Wir können in aller Regel die von uns aufgewendete Anstrengung in jedem gege-

benen Augenblick willentlich verändern, z. B. wenn wir uns spontan entscheiden, an einem Musikstück länger zu üben. Dies gilt jedoch nicht für unsere Fähigkeit, ein Musikstück spielen zu können, die nur mittelfristig oder langfristig geändert oder erworben werden kann. Begabung wie etwa Musikalität schließlich ist auch langfristig nicht kontrollierbar.

### 8.1.4 Ein vorläufiger Überblick über die verschiedenen Kausaldimensionen

Angesichts der drei bislang genannten Kausaldimensionen stellt sich die Frage, ob eine vollständige Kombination aller dieser Ursachenmerkmale möglich ist: Wenn wir jeweils einmal die Extrempunkte der jeweiligen Dimensionen betrachten (internal – external, stabil – variabel, kontrollierbar – unkontrollierbar), so resultieren theoretisch acht verschiedene Kombinationen.

Dem steht zunächst entgegen, dass uns externe Ursachen auf den ersten Blick stets als unkontrollierbar erscheinen mögen. Dies ist jedoch bei näherer Betrachtung keineswegs zwingend. Stellen Sie sich z. B. vor, ein Mitarbeiter wird von seinem Vorgesetzten immer wieder vor unlösbare Aufgaben gestellt. Dabei handelt es sich aus der Perspektive des Mitarbeiters um eine externe und stabile Ursache seines Misserfolgs. Dennoch ist diese Situation nicht zwingend unkontrollierbar: Der Mitarbeiter könnte etwa eine Verhaltensänderung bei seinem Vorgesetzten zu bewirken versuchen oder eine Versetzung in eine andere Abteilung beantragen.

Somit resultiert eine dreidimensionale Klassifikation von Ursachen, bei der Lokation, Stabilität und Kontrollierbarkeit berücksichtigt werden (siehe Übersicht).

## Übersicht

### Dreidimensionale Klassifikation von Ursachen

#### Leistungskontext: Misserfolg bei einer Prüfung

	kontrollierbar		unkontrollierbar	
	stabil	variabel	stabil	variabel
<b>internal</b>	Faulheit als stabiles Personmerkmal	Mangel an Anstrengung	Geringe Begabung	Müdigkeit oder Erschöpfung
<b>external</b>	Lehrer ist voreingenommen	Die Hilfe eines Freundes bleibt aus	Aufgaben- schwierigkeit	Zufall (Pech, widrige Umstände)

#### Sozialer Kontext: Ablehnung für Kinoeinladung

	kontrollierbar		unkontrollierbar	
	stabil	variabel	stabil	variabel
<b>internal</b>	Andauernd ungepflegtes Äußeres	Einladung zu spät vorgebracht	Geringe Attraktivität des Einladenden	Bei Einladung einen kranken Eindruck gemacht
<b>external</b>	Eingeladene/r lernt eigentlich abends immer	Eingeladene/r will eigentlich heute Abend Fernsehen	Religiöse Gebote des/der Einge- ladenen	Eingeladene/r muss kranke Mutter pflegen

### 8.1.5 Offene und kritische Fragen zum Konzept der Kausaldimensionen

Auch wenn wir uns auf die drei wichtigsten Kausaldimensionen beschränken, ist noch auf einige Probleme hinzuweisen, die in diesem Zusammenhang aufgetreten und nach wie vor nicht befriedigend beantwortet sind.

#### Kausaldimensionen als Bestandteil der naiven Psychologie?

Wie oben ausgeführt, sind Attributionstheorien nach Heider wissenschaftliche Theorien über „naive Theorien“ zu Verursachungszusammenhängen (siehe 7.1.1). Gilt dies auch für die Theorieelemente der Kausaldimensionen? Sind diese Kausaldimensionen also Konzepte, die nur in Attributionstheorien verwendet werden, oder sind sie auch in der „naiven Psychologie“ repräsentiert? Ist z. B. einem Schüler der 5. Klasse klar, dass Anstrengung und Fähigkeit interne Personalfaktoren sind, sich aber in Hinblick auf Stabilität und Kontrollierbarkeit unterscheiden?

Während die attributionstheoretischen Begriffe für konkrete Ursachen (wie „Anstrengung“, „Fähigkeit“ oder „Zufall“) mit unserem alltäglichen Sprachgebrauch übereinstimmen, gilt dies nicht für die Begriffe zur Systematisierung dieser Attributionen anhand von Kausaldimensionen. Aber auch wenn Heiders „naiver Wissenschaftler“ diese Begriffe nicht benutzt, ist es natürlich denkbar, dass Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen verschiedenen Ursachen in der naiven Psychologie durchaus erkannt werden – und somit auch Konsequenzen für nachfolgendes Erleben und Verhalten haben.

Es sind viele Studien zur Klärung der Frage durchgeführt worden, ob der „naive Wissenschaftler“ Wissen über die Merkmale von Ursachen hat und ob er die Merkmale von Ursachen in ähnlicher Weise klassifiziert wie attributionale Theorien. Diese Studien verwenden sehr anspruchsvolle statistische Verfahren, so etwa die Multi-Dimensionale Skalierung, Clusteranalysen, Faktoranalysen und aufwendige Sortierverfahren (einen Überblick gibt Stern, 1983). Weiner (1986) kommt aufgrund einer umfassenden Analyse der vorhandenen Studien zu dem Schluss, dass Lokation, Stabilität und Kontrollierbarkeit durchaus Bestandteil der naiven Psychologie sind (vgl. auch Anderson, 1983a, 1983b; Fincham & Hewstone, 2001).

#### Individuelle Unterschiede in der Wahrnehmung von Ursachen

Bei den bisherigen Beispielen sind wir implizit davon ausgegangen, dass spezifische Ursachen von verschiedenen Personen in ganz ähnlicher Weise nach den drei Kausaldimensionen eingeordnet werden. Das mag in der Regel auch zutreffen, gilt aber nicht in allen Fällen. Interessanterweise sind bestimmte psychologische Probleme gerade dadurch gekennzeichnet, dass Personen Ursachen anders wahrnehmen, als dies nach unseren bisherigen Erörterungen zu erwarten wäre. Betrachten wir z. B. eine Person, die wichtige Dinge immer wieder aufschiebt, sich so in Schwierigkeiten begibt und unwohl fühlt. Der Einfachheit halber bezeichnen wir diese „Symptome“ als Anstrengungsmangel.

Aus theoretischer Perspektive wie auch in der naiven Psychologie ist Anstrengung sicherlich eine eher kontrollierbare Ursache. Andererseits gibt es Situationen, in denen wir uns außerstande sehen, bestimmte Aufgaben anzufangen und die erforderlichen Anstrengungen aufzuwenden; in solchen Fällen werden diese Anstrengungen als unkontrollierbar betrachtet. Dies gilt z. B. für eine Person, die das Rauchen aufgeben will, dies aber nicht zu können glaubt. Wie dieses Beispiel zeigt, ist es insbesondere für die Konsequenzen von Attributionen im Erleben und Verhalten wichtig, die subjektive Wahrnehmung der entsprechenden Ursachen zu berücksichtigen.