

Kapitel 10 Emotion und Motivation

10.1 Was sind Emotionen?

- ▶ **Emotionen variieren in Valenz und Erregung:** Emotionen werden oft in primäre und sekundäre Emotionen unterteilt. Primäre Emotionen sind angeboren, evolutionär adaptiv und universell (kulturübergreifend identisch). Zu diesen Emotionen zählen Wut, Furcht/Angst, Traurigkeit, Ekel, Glück, Überraschung und Verachtung. Sekundäre Emotionen sind Mischungen aus primären Emotionen, z. B. Reue, Schuld, Scham, Liebe, Bitterkeit und Neid. Emotionen besitzen eine Valenz (Wertigkeit, positiv oder negativ) und ein Aktivierungsniveau (Erregung, von niedrig bis hoch).
- ▶ **Emotionen haben eine physiologische Komponente:** Die Insula erhält und integriert somatosensorische Signale und hilft uns beim Erleben von Emotionen, insbesondere Ekel, Wut, Schuld und Angst. Die Amygdala verarbeitet die emotionale Bedeutsamkeit von Reizen und bringt unmittelbare Reaktionen hervor. Auch ist die Amygdala mit emotionalem Lernen assoziiert, mit der Erinnerung an emotionale Ereignisse und der Interpretation von emotionalen Gesichtsausdrücken.
- ▶ **Es gibt drei große Theorien der Emotionen:** Sie unterscheiden sich in ihrer relativen Betonung von subjektivem Erleben, physiologischen Veränderungen und kognitiver Interpretation. Die James-Lange-Theorie besagt, dass bestimmte Muster physischer Veränderungen die Wahrnehmung der damit assoziierten Emotionen hervorbringen. Nach der Cannon-Bard-Theorie werden zwei parallele Pfade – physische Veränderungen und subjektives Erleben – gleichzeitig aktiviert. Die Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion von Schachter und Singer betont die Kombination aus generalisierter physiologischer Erregung und kognitiver Bewertung bei der Bestimmung spezifischer Emotionen. Im Einklang mit der Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion haben Studien gezeigt, dass Menschen die Ursachen ihrer Emotionen fehlattribuieren können und in der Umwelt nach Erklärungen für ihre Gefühle suchen.

10.2 Weshalb sind Emotionen adaptiv?

- ▶ **Emotionen erfüllen kognitive Funktionen:** Emotionen sind adaptiv, da sie Handlungsbereitschaft erzeugen. Emotionen beeinflussen die Entscheidungsfindung, wobei sie als heuristische Leitlinien für rasche Entscheidungen dienen. Sie rufen auch somatische Marker hervor, das sind körperliche Reaktionen, die Selbstregulation ermöglichen.
- ▶ **Gesichtsausdrücke kommunizieren Emotionen:** Die evolutionäre Grundlage von Emotionen wird durch Studien zur kulturübergreifenden Einheitlichkeit im Darstellen und Erkennen einiger emotionaler Ausdrücke gestützt. Über verschiedene Kulturen hinweg werden einige Emotionen, z. B. Glück, Traurigkeit, Ärger und Stolz, universell erkannt.
- ▶ **Display Rules unterscheiden sich über Kulturen und zwischen den Geschlechtern:** Diese Regeln werden durch Sozialisation gelernt und geben vor, welche Emotionen in gegebenen Situationen angemessen sind. Kulturübergreifend unterscheiden sich Display Rules zwischen Männern und Frauen.
- ▶ **Emotionen stärken zwischenmenschliche Beziehungen:** Interpersonelle Emotionen – wie Schuld und Verlegenheit – sind besonders wichtig für die Aufrechterhaltung und Reparatur enger zwischenmenschlicher Beziehungen.

10.3 Was motiviert Menschen?

- ▶ **Trieb motivieren die Befriedigung von Bedürfnissen:** Durch Motivation wird Verhalten energetisiert, geleitet und aufrechterhalten. Maslow entwickelte eine Bedürfnishierarchie: Menschen müssen zunächst niederrangige Bedürfnisse wie Hunger und Durst befriedigen, bevor sie die Bedürfnisse nach Sicherheit, Zugehörigkeit, Anse-

hen und Selbstverwirklichung befriedigen können. Dieses Modell wurde jedoch nicht empirisch belegt. Bedürfnisse erwachsen aus biologischen oder sozialen Mangelzuständen. Triebe sind psychologische Zustände, die Erregung hervorrufen und Verhalten motivieren, das der Befriedigung von Bedürfnissen dient. Triebe helfen, die Homöostase aufrechtzuerhalten – ein Gleichgewicht körperlicher Funktionen. Das Yerkes-Dodson-Gesetz besagt, dass die Leistung von Menschen abnimmt, wenn sie über- oder untererregt sind.

- ▶ **Menschen werden durch Anreize motiviert:** Anreize sind externe Objekte oder Ziele. Manche Anreize sind extrinsisch motivierend (auf eine äußere Belohnung gerichtet), andere Anreize intrinsisch (auf eine interne Belohnung gerichtet oder einfach nur angenehm). Menschen extrinsisch zu belohnen, kann ihre intrinsische Motivation untergraben. Studien zufolge motivieren Ziele am stärksten, die herausfordernd und spezifisch, aber nicht übermäßig schwierig sind.
- ▶ **Menschen setzen sich Ziele, um Dinge zu erreichen:** Menschen mit hoher Selbstwirksamkeitserwartung und hoher Leistungsmotivation setzen sich mit höherer Wahrscheinlichkeit herausfordernde, aber erreichbare Ziele. Menschen, die zum Aufschieben von Belohnungen fähig sind, sind mit höherer Wahrscheinlichkeit im späteren Leben erfolgreich.
- ▶ **Menschen haben ein Zugehörigkeitsbedürfnis:** Wir haben ein fundamentales Bedürfnis nach zwischenmenschlichen Bindungen. Das Zugehörigkeitsbedürfnis (auch: Anschlussmotiv) erklärt die Leichtigkeit, mit der Menschen Freunde schließen, ihre Empfindlichkeit gegenüber sozialem Ausschluss und die negativen Gefühle, die erlebt werden, wenn man keine sozialen Kontakte hat.

10.4 Was motiviert Essverhalten?

- ▶ **Viele physiologische Faktoren beeinflussen das Essen:** Eine Reihe neuronaler Strukturen ist mit dem Essverhalten assoziiert, darunter die Frontallappen, der Hypothalamus, der präfrontale Kortex und das limbische System. Zur Erklärung des Essverhaltens wurden zwei Theorien vorgeschlagen: Laut der glykostatischen Theorie wird das Essverhalten gesteuert von Rezeptoren im Blutkreislauf, die den Glukosespiegel überwachen. Die lipostatische Theorie besagt, dass das Essen reguliert wird, um einen Sollwert von Körperfett aufrechtzuerhalten. Zwei Hormone sind von zentraler Bedeutung für das Essverhalten: Leptin ist mit der langfristigen Regulation des Körperfetts assoziiert. Ghrelin motiviert Essverhalten.
- ▶ **Essen wird von Zeit und Geschmack beeinflusst:** Essen wird stark durch Lernprozesse beeinflusst. Durch klassische Konditionierung lernen Menschen, Essen mit regelmäßigen Essenszeiten zu assoziieren. Spezifisch-sensorische Sättigung hat sich entwickelt, um den Verzehr von Nahrungsmitteln zu fördern, die eine Vielfalt an Nährstoffen enthalten. Durch diesen Mechanismus werden Menschen jedes beliebigen individuellen Geschmacks rasch überdrüssig.
- ▶ **Die Kultur spielt eine Rolle:** Was Menschen essen, wird stark durch kulturelle Regeln beeinflusst, welche Nahrungsmittel in unterschiedlichen Kontexten angemessenerweise verzehrt werden können. Kinder haben eine angeborene Präferenz für süßen Geschmack, aber sie können lernen, die meisten Nahrungsmittel zu mögen – insbesondere solche, die von Bezugspersonen angeboten werden.

10.5 Was motiviert Sexualverhalten?

- ▶ **Die Biologie beeinflusst das Sexualverhalten:** Hormone beeinflussen die Entwicklung sekundärer Geschlechtsmerkmale in der Pubertät und motivieren das Sexualverhalten. Der Hypothalamus organisiert das Sexualverhalten und beeinflusst die Produktion von Hormonen. Testosteron und Oxytocin sind besonders wichtige Determinanten des Sexualverhaltens. Außerdem haben Neurotransmitter, darunter Dopamin, Serotonin und Stickoxid, einen nachgewiesenen Einfluss auf die sexuelle Funktion. Masters und Johnson identifizierten vier Phasen im sexuellen Reaktionszyklus des Menschen, die bei Mann und Frau sehr ähnlich sind: Erregungsphase, Plateauphase, Orgasmusphase und Rückbildungsphase.

- ▶ **Kulturelle Skripte und Regeln formen die sexuelle Interaktion:** Das Sexualverhalten wird durch sexuelle Skripte geregelt, das sind sozial festgelegte Überzeugungen zu angemessenen Verhaltensweisen von Männern und Frauen im Zuge sexueller Begegnungen. Im Durchschnitt haben Männer ein höheres Maß an sexueller Motivation und betätigen sich sexuell mehr als Frauen. Männer und Frauen suchen bei potenziellen Partnern nach ähnlichen Eigenschaften, aber Männer konzentrieren sich mehr auf Attraktivität, Frauen hingegen mehr auf Status. Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Präferenz bestimmter Eigenschaften bei Partnern könnten auf unterschiedliche adaptive Herausforderungen zurückzuführen sein, mit denen sich die Geschlechter im Laufe der menschlichen Evolution konfrontiert sahen.
- ▶ **Menschen unterscheiden sich in ihrer sexuellen Orientierung:** Die Theorie, dass pränatale Exposition an Hormone, genetische Einflüsse und funktionale Unterschiede im Hypothalamus die sexuelle Orientierung beeinflussen, wird nur durch korrelationale Daten gestützt, die keine kausalen Schlussfolgerungen erlauben. Nach heutigem psychologischem Verständnis bestimmen multiple biologische und umweltbezogene Faktoren über die sexuelle Orientierung.