

Syntax: Komplexe Wörter werden vermutlich leichter global gespeichert und entsprechend verarbeitet als syntaktisch komplexe Ausdrücke. Die Abgrenzung der M. nicht nur gegenüber der Syntax, sondern auch gegenüber der ↑Phonologie ist ein klassisches Problem: Theorien, die dem Wort keinerlei theoretischen Status zubilligen, haben in der Vergangenheit die M. entweder der Syntax (Morphosyntax) oder der Phonologie (Morphonologie) zugeschlagen. C. Schwarze

Selkirk, E. O. (1982). *The Syntax of Words*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

**Morphonologie** (morphonology) ↑Morphologie (2)

**Morphosyntax** (morphosyntax) ↑Morphologie (2)

#### Motivation (motivation)

M. umfaßt die Gesamtheit der Bedingungen und Prozesse, die einer Handlungsbereitschaft zugrunde liegen, und ist neben der Verfügbarkeit relevanter ↑Fähigkeiten und ↑Fertigkeiten (Können) notwendige Voraussetzung für zielgerichtetes Handeln. Im einzelnen sind damit die Wahl von Handlungszielen sowie die Ausführung der zielgeleiteten Handlungen angesprochen (↑Wille).

**Erwartung-Wert-Modelle der M.** Die in der M.-Psychologie traditionellen Erwartung-Wert-Modelle gehen davon aus, daß ein Individuum bei der Wahl von Handlungszielen rational vorgeht (↑Rationalität) und neben dem subjektiven Wert des Ziels die wahrgenommene Realisierungswahrscheinlichkeit berücksichtigt. Die Attraktivität (Wert, Anreiz) eines Ziels ergibt sich zunächst aus der mit der Zielverwirklichung verbundenen Motivbefriedigung. In theoretischen Ansätzen, die die affektive Grundlage motivationaler Prozesse betonen, wird die Motivbefriedigung im Erleben erwünschter Gefühlszustände gesehen. Unterschieden werden u. a. das ↑Leistungs-, Macht-, Aggressions-, Anschluß- und Intimitätmotiv, denen jeweils ein spezifischer Affekt zugeordnet ist. Das Machtmotiv bei-

spielsweise bezieht sich auf Gefühle der Stärke, die sich einstellen, wenn man auf jemand anders einen Einfluß ausübt. Die Einflußnahme kann dabei je nach den situationalen Besonderheiten und der Lerngeschichte der Person verschiedene Formen annehmen. Grundsätzlich wird angenommen, daß sich Motive in der Stärke ihrer Ausprägung unterscheiden, was sich u. a. am Spektrum der Handlungssituationen, die der einzelne als motivrelevant wahrnimmt, festmachen läßt. Handlungsziele erhalten ihren Wert für eine Person jedoch nicht nur durch die mit ihnen verbundene Motivbefriedigung, sondern auch durch ihre Einbindung in Interessen oder persönliche Werthaltungen. Der zweite, kognitivere Aspekt der Handlungsbereitschaft bezieht sich auf die wahrgenommene Realisierungswahrscheinlichkeit (Erwartung), die sich anhand verschiedener Erwartungstypen differenzieren läßt (Heckhausen, 1989): (i) Situations-Ergebnis-Erwartung (d. h., inwieweit kann das Ziel ohne eigenes Zutun erreicht werden); (ii) Handlungs-Ergebnis-Erwartung (d. h., inwieweit kann das Ziel durch eigenes Handeln erreicht werden); (iii) Ergebnis-Konsequenzen-Erwartung (d. h., inwieweit führt die Zielerreichung auch zu den angestrebten Konsequenzen). Die genannten Erwartungen hängen wesentlich von situationalen Bedingungen ab (z. B. Vorhandensein günstiger Handlungsgelegenheiten, Schwierigkeit der Aufgabe); Handlungs-Ergebnis-Erwartungen werden darüber hinaus von relativ stabilen Persönlichkeitsmerkmalen (z. B. Konzept der eigenen Begabung, Kontrollüberzeugungen, Attributionsstil) beeinflusst, die sich als gute Verhaltensprädiktoren erwiesen haben. Personen mit großem Vertrauen in ihre Fähigkeiten setzen sich anspruchsvollere Ziele und zeigen angesichts von Schwierigkeiten größere Ausdauer. Gleichermaßen hat der Attributionsstil (↑Attribution) motivationale Konsequenzen, indem er über die Ursachenzuschreibung für positive und negative Ereignisse die subjektive Erfolgserwartung bestimmt. Werden beispielsweise Mißerfolge gewohnheitsmäßig auf stabile und globale Faktoren (z. B. mangelnde Begabung) zurückgeführt, ist die Erfolgsoptimismus und somit die Hand-

lungsbereitschaft in vielen Lebensbereichen gering.

**M. und Handeln.** Bei der Analyse des Zusammenspiels motivationaler und kognitiver Prozesse des Zielstrebens zeigte sich, daß mit verschiedenen Phasen (Abwägen möglicher Handlungsziele versus Planen und Ausführen eines gewählten Ziels) unterschiedliche kognitive Orientierungen einhergehen, die für die Lösung der jeweils anstehenden Aufgaben funktional sind. Während vor der Wahl eines Handlungsziels die für die Entscheidung relevanten Informationen umfassend, unparteiisch und realistisch abgewogen werden (motivationale Bewußtseinslage), tritt danach eine Verengung des kognitiven Fokus ein (volitionale Bewußtseinslage). Es wird bevorzugt solche Information verarbeitet, die die Ausführung der in Frage stehenden zielrealisierenden Handlung betrifft. Darüber hinaus werden Wünschbarkeit und Realisierbarkeit des Ziels parteiisch bzw. in einem illusorisch positiven Licht gesehen. Neuere motivationstheoretische Ansätze thematisieren verstärkt die Prozesse der Zielrealisierung (↑Wille) und weisen dabei dem Intentionskonzept eine besondere Bedeutung zu. Unterschieden werden Zielintentionen (Entscheidung für einen angestrebten Zielzustand) und Durchführungsententionen oder Vorsätze (Festlegung auf konkrete Aspekte der Handlungsausführung), die auf spezifische Weise die Zielrealisierung fördern. Verbindliche Zielsetzungen haben zur Folge, daß negative Rückmeldungen hinsichtlich des Leistungsstandes als affektiv unangenehme Diskrepanz erlebt werden, die zu verstärkter Anstrengung motiviert, weshalb auch anspruchsvollere Ziele leistungsförderlicher wirken als weniger herausfordernde Ziele. Darüber hinaus halten Zielintentionen die handelnde Person auf Zielkurs, wenn sie mit Hindernissen oder Rückschlägen konfrontiert ist. In Vorsätzen (Durchführungsententionen) legt die handelnde Person dagegen fest, wann, wo und wie sie die zielführende Handlung beginnen will. Diese mentale Verknüpfung zwischen einer Gelegenheit und der intendierten Handlung bewirkt, daß die vorgenommene Gelegenheit nicht nur leich-

ter wahrgenommen wird, sondern auch einen speziellen Handlungsimpuls auslöst (Gollwitzer, 1993). Um ein einmal gewähltes Handlungsziel erreichen zu können, muß es weiterhin gegenüber konkurrierenden Handlungstendenzen abgeschirmt werden. Dazu stehen verschiedene Handlungskontrollstrategien zur Verfügung (z. B. Aufmerksamkeitskontrolle, Emotionskontrolle), die aktiv, also bewußt herangezogen werden oder aber passiv, quasi automatisch eingesetzt werden können. Inwieweit diese Kontrollstrategien nun tatsächlich wirksam werden, ist eine Frage der Kontrollorientierung der Person. Während man im Zustand der sogenannten Handlungsorientierung mit Hilfe der oben genannten Kontrollstrategien flexibel auf die konkreten Handlungsanforderungen reagiert, verfängt man sich bei Lageorientierung in dysfunktionalen Gedanken, die sich perseverierend auf zurückliegende, gegenwärtige oder zukünftige Ereignisse oder emotionale Zustände richten. Lageorientierung kann zum einen durch situationalen Bedingungen ausgelöst werden (z. B. wiederholter Mißerfolg), liegt aber auch in einer personenspezifischen Disposition dazu begründet. Handlungsorientierte Personen sind vergleichsweise erfolgreicher bei der Realisierung ihrer Ziele als lageorientierte Personen (Kuhl & Beckmann, 1994). V. Brandstätter & P. M. Gollwitzer

Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. In W. Stroebe & M. Hewstone (Hg.), *European Review of Social Psychology* (Bd. 4, S. 141-185). Chichester: Wiley.

Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.

Kuhl, J. & Beckmann, J. (1994). *Volition and personality: Action and state orientation*. Göttingen: Hogrefe.

#### Motorik, kognitive Psychomotorik (motor control)

In den letzten zwei bis drei Jahrzehnten hat sich die Motorik als ein interdisziplinäres Forschungsgebiet im Überlappungsbereich von Physiologie, Biologie, Neurologie, Psychologie, Robotik, Sportwissenschaft und Arbeitswissenschaft etabliert. Eine ihrer zentralen Fragen betrifft die Umsetzung einer Intention (↑Motiva-