

## 11. Verhaltens- und lerntheoretische Persönlichkeitsmodelle

- *Großväter* der (kognitiv) verhaltenstheoretisch fundierten Persönlichkeitsmodelle: Watson, Skinner, Bandura
- Erinnerung: Habits = behavioral definierte Persönlichkeitsmerkmale
- **Staats** kann als *Vater* angesehen werden und entwickelte eine behaviorale Persönlichkeitstheorie mit den Postulaten:
  1. Elemente der Persönlichkeit sind 3 "BBRs" = basic behavioral repertoires:
    - kognitiv-sprachliche
    - emotional-motivationale
    - sensorisch-motivationale
  2. jedes BBR hat Unterbereiche (z.B: Sprache, Schreiben, verbales Lernen etc. kognitiv-sprachlich)
  3. BBRs entstehen durch Lernen und Erfahrung
  4. Umweltbedingungen können Verhalten nur auslösen, wenn BBR vorhanden ist.
  5. Die biologische Ausstattung ('organic factors') beeinflusst, was gelernt werden kann, was in Verhalten umgesetzt wird, wie Reize wahrgenommen werden können etc.
- Methoden zur Validierung: (i) Verhaltensmessung und -beobachtung und (ii) experimentelle Manipulation von Situationen (z.B. Licht- oder Tonreizen) in typischen Situationen
- **Watson** geht davon aus, daß Persönlichkeit aus Habit Systemen zusammengesetzt ist (berufliches Habit System, religiöses Habit System, eheliches Habit System)

Beispiele für die Soziale Lerntheorie mit Bezug zur Persönlichkeitstheorie:

- Rotter: Kontrollattribution (Locus of Control, LOC)
- Mischel: Belohnungsaufschub (Delay of Gratification, DOG)

### 11.2 Julian Rotters soziale Lerntheorie - Kontrollattribution



- geboren 1916 in Brooklyn, New York
- Schüler von Adler, später von Kurt Lewin und Wendell Johnson
- Professor an der Ohio State University bis 1963
- jetzt emeritiert und Direktor des klinischen, psychologischen Trainingsprogramms an der University of Connecticut

#### 11.2.1 Die Verhaltensgleichung

- **Rotter** entwickelte eine simple und allgemeine (abstrakte) Verhaltensgleichung zur Vorhersage des Verhaltens:

$$BP = f(E \cdot RV)$$

BP = Behavior Potential

E = Expectancy (Verstärkererwartung)

RV = Reinforcement Value (Verstärkerwert)

- Innerhalb einer psychologischen Situation ist die Wahrscheinlichkeit, daß eine Person ein bestimmtes Verhalten zeigt (Verhaltenspotential), durch 2 Faktoren determiniert:
  1. die Bedeutung, die die Person einer auf das Verhalten folgenden Verstärkung zuschreibt (Verstärkungswert = RV)
  2. die Erwartung, dass die Verstärkung erfolgt (E).
- Dabei basiert Rotters Ansatz auf folgenden Grundlagen:
  - a) Verhaltensgleichung
  - b) Erwartungen, bestimmte Verstärker zu erfahren, beziehen sich auf spezifische Situationen oder auf Klassen generalisierter Erwartungen.
  - c) Individuen unterscheiden sich hinsichtlich genereller Erwartungen
- **Beispiel:** Ein Schüler, der weiß, dass er am nächsten Tag in der Schule geprüft werden soll, wird sich auf diese Prüfung vorbereiten, wenn er erwartet, dass dies zu einer guten Benotung führt *und* diese Benotung für ihn einen hohen Wert darstellt. Ist ihm die Prüfungsnote egal (RV=0) *oder* glaubt er nicht daran, dass seine Prüfungsvorbereitung die Benotung der Prüfung beeinflusst (E=0), wird er wahrscheinlich auf die Vorbereitung verzichten (BP=0)
 

> Die kognitiven Variablen „Erwartung einer Verstärkung“ und „Verstärkungswert“ stellen bei Rotter die verhaltensdominierenden Variablen dar
- Erwartungen, bestimmte Verstärker zu erfahren, beziehen sich auf spezifische Situationen oder auf Klassen generalisierter Erwartungen. Allgemeiner beeinflussen Verstärkungswert und Erwartungen bzw. Annäherungs/Vermeidungsverhalten:
  - **Bewegungsfreiheit:** Kindheitserfahrungen/Lernen, Umgebung, Modelle (fehlende) Deprivation, Strenge Erziehung, Unangemessen hohe Ziele, Modelle für unrealistische Ziele (Präsident, Claudia Schiffer) Generalisierte Erwartungen (kein Fußballtor – genereller Versager etc.)
  - **Minimales Zielniveau:** Beispiele generalisierter Erwartungen sind die Kontrollattribution (Locus of Control = LOC) und das Vertrauen (Interpersonal Trust = IPT)

### 11.2.2 Kontrollüberzeugung nach Rotter (Locus of Control):

- **Definition:** LOC betrifft eine generalisierte (nicht spezifische) Erwartungshaltung bzgl des Zusammenhangs zwischen eigenem Verhalten und nachfolgenden Konsequenzen (Verstärkern). Der generalisierte LOC als Persönlichkeitsmerkmal kommt besonders bei neuen, nicht genau einschätzbaren Situationen zum Tragen. Die Erwartungshaltung ist dimensional mit den Polen ‘internale’ Kontrolle (eigener Einfluss) und ‘externale’

**Kontrolle (fremder Einfluss).** Individuen unterscheiden sich hinsichtlich der Erwartungen, die ihr Verhalten beeinflussen in Bezug auf den **Ursprung (intern oder extern)** und die **Stabilität (generell oder situativ)** der erwünschten/unerwünschten Verstärker (Erfolg oder Mißerfolg)

- Rotter ging 1966 von einem **bipolaren Konstrukt** aus (internal vs. external). 1982 ging er zu einem **tripolaren Modell** über (internal, external<sub>1</sub> (durch mächtige Personen) und external<sub>2</sub> (durch Zufall, Glück, Schicksal))
- Es wird also unterschieden zwischen:
  - (i) LOC external/internal
  - (ii) LOC stabil (ist immer so) oder labil (ist nur manchmal so)
  - (iii) die Erwartung (internal oder external, labil oder stabil) auf Erwünschtes oder nicht Erwünschtes bezogen
- praktische Relevanz des LOC:

Depressionen werden (u.a.) als Konsequenz stabiler interner Attribution von Misserfolg und externer Attribution von Erfolg erklärt. (Messung über z.B. LOC inventar (siehe online sem. Apparat))
- Manifestierung von LOC in alltäglichen Verhaltensweisen:
  - “eher bei internaler Persönlichkeit”:
    - ... achten mehr auf Gesundheit, zeigen mehr gesundheitsbezogenes Verhalten (Arztbesuche, Sicherheitsgurte)
    - ... haben positivere Einstellung zu körperlicher Ertüchtigung
    - ... sind eher Nichtraucher
    - ... zeigen bessere Leistungen, wenn Leistung mit Begabung assoziiert ist (z.B. Musiker)
    - ... zeigen mehr informationssuchendes Verhalten
    - ... zeigen bessere Leistungen in Vigilanzaufgaben (z.B. detektieren seltener Ereignisse in langweiliger Umgebung)
  - “eher bei externaler Persönlichkeit”:
    - ... fühlen sich subjektiv gestresster
    - ... neigen eher zu Depressionen, Suizidalität
    - ... sind eher übergewichtig
  - Experimentell:

Externale sind stärker durch Anwesenheit von Versuchsleitern beeinflussbar
  - Maße:

forced choice Skalen; Rotter: LOC; deutsch: Piontkowski  
Krampen : IPC
  - Validierung über Verhaltenskorrelate:

Gesundheit, Leistung in Zusammenhang mit Begabung und informationssuchendes Verhalten

- Validierung über Experimente:  
I sind besser und wetten auf Erfolg, wenn (a) aufgabenrelevante Information verfügbar, (b) Versuchsleiter anwesend, (c) Instruktion eigene Kontrolle (Begabung) betont;  
E sind (a) beeinflussbarer durch Anwesende/Strohänner.
- Beispiel generalisierter Erwartungen: IPT, interpersonal trust:
  - Definition: Personen unterscheiden sich hinsichtlich generalisiertem Vertrauen
    - (a) gegenüber Institutionen, Rollenträgern (Politik, Medien, Professoren etc.)
    - (b) gegenüber konkreten Personen (Eltern, Freunden etc.)
    - (c) gegenüber Fremden
- Maße: IPT-Skalen, Spielverhalten (kooperativer bei höherem IPT), mit geschlossenen Augen rückwärts in die Arme von Freunden/Fremden fallen

### 11.2.3 Importance to the Field of Psychology

A recent article has cited Julian B. Rotter as one of the 100 most eminent psychologists of the 20th century. Rotter was 18th in frequency of citations in journal articles and 64th in overall eminence. You can download this article in PDF format from Review of General Psychology.

### 11.3 Mischels sozial-kognitive Lerntheorie - Belohnungsaufschub

- Wie bei Rotter wird Verhalten im sozialen Kontext gelernt. Verhaltenssteuernd wirkt die kognitive Repräsentation der Umwelt in der Phänomenologie des Individuums (frame of reference) und nicht objektive Gegebenheiten.
- Die kognitive Repräsentation erfolgt über kognitive Transformationen, letztere lassen sich mit kognitiven Kompetenzen oder Stilen vergleichen, Strategien der Umwelt- und Zielstrukturierung, Strukturierung von Wahrnehmung, Denken, Gedächtnis, Handlungsplänen, Kodierungsstrategien.
- Verhalten wird gesteuert über 'reziproke Determination', d.h. Selbstregulation d.h. Verhaltenssteuerung aus dem Urteil über Umweltereignisse; aus Rückmeldung, um Verhalten im Hinblick auf Ziele und Erwartungen zu steuern.
- Beispiel für Persönlichkeitsmerkmal in diesem Rahmen: DOG (delay of gratification, Belohnungsaufschub)
- **DOG (delay of gratification, Belohnungsaufschub) = Individuen unterscheiden sich in der Tendenz, Belohnung aufschieben zu können.** Dies setzt kognitive Repräsentation von Belohnung, Kontingenz, Kontrollattribution voraus.
- Der DOG variiert mit alter, Reifung, Leistungsorientiertheit, sozialer Verantwortung
- Der DOG kann beeinflusst werden durch Modelle, Instruktion, Druck.