

# Gliederung

|   |     |
|---|-----|
| I. Determinanten des Verhaltens   | 11  |
| II. Determinanten des Handelns  | 20  |
| III. Determinanten der Valenz   | 22  |
| 1. Bestimmung der Valenz ohne Rekurs auf Standards  | 23  |
| 1.1 Auftrittswahrscheinlichkeit und Verstärkungswert: das PREMACK-Prinzip                             | 23  |
| 1.2 Stimuluseigenschaften und Valenzen: YOUNGS Palatabilität  | 25  |
| 2. Bestimmung der Valenz als Abweichung von einem Standard  | 27  |
| 2.1 Diskrepanz zwischen Stimulus und Standard   | 27  |
| 2.1.1 Erste Anwendung der Adaptationsniveautheorie: die monotone Funktion von HELSON und BEVAN        | 27  |
| 2.1.2 Zweite Anwendung der Adaptationsniveautheorie: die nichtmonotone Funktion von MCCLELLAND et al. | 31  |
| 2.2 Diskrepanz zwischen Verhalten und Standard: die Anspruchsniveautheorie von LEWIN et al.           | 43  |
| 3. Ein Lösungsvorschlag in integrativer Absicht   | 48  |
| 3.1 Konditionalisierung einander widersprechender Ansätze   | 50  |
| 3.2 Konsistenz- versus Neugiermotivation  | 60  |
| 3.3 Zum Problem der Valenzänderung  | 65  |
| 3.3.1 „Sekundäre Verstärkung“ oder „Frustration“?   | 65  |
| 3.3.2 „Primäre“ oder „sekundäre Verstärkung“?   | 72  |
| 3.3.3 Drei „Mechanismen“ der Valenzänderung   | 73  |
| IV. Determinanten der Erwartungen   | 84  |
| 1. Erwartungen als Funktion „objektiver“ Ereignisse   | 85  |
| 1.1 Eine Erweiterung der ROTTERSchen Hypothesen   | 85  |
| 1.2 Ein Beitrag der Psychophysik  | 88  |
| 1.3 Zusammenfassung: „Prinzipien des assoziativen Lernens“  | 93  |
| 2. Erwartungen als Funktion „objektiver“ Ereignisse und der Motivation                                | 96  |
| 2.1 Das Effektgesetz  | 97  |
| 2.2 Auseinandersetzung mit dem Effektgesetz   | 98  |
| 2.2.1 Effekt oder Akzentuierung?  | 99  |
| 2.2.2 Effekt oder Erwartung zukünftigen Nutzens?  | 103 |
| 2.2.3 Effekt oder Erwerb „korrekter Hypothesen“?  | 106 |

|   |   |     |
|---|---|-----|
| 3.  | Ein Beitrag der Attitüdenforschung . . . . .  | 110 |
| 4.  | Vorschlag einer integrierenden Theorie der Erwartungsbildung und<br>-änderung . . . . . | 111 |
| 4.1                                       | Erwartungen als subjektive Kausalhypothesen . . . . .                                   | 111 |
| 4.2                                       | Erwerb von Erwartungen . . . . .  | 117 |
| 4.3                                       | Änderung von Erwartungen . . . . .  | 126 |
| V.Determinanten von Kognitionen . . . . . |   | 134 |
| 1.  | Allgemeine Theorie der Kognition . . . . .  | 138 |
| 1.1                                       | Wahrnehmung als Funktion von Stimulus und Motivation . . . . .                          | 146 |
| 1.1.1                                     | Vigilanz . . . . .  | 146 |
| 1.1.2                                     | Verdrängung . . . . .   | 151 |
| 1.1.3                                     | Wahrnehmungskonditionierung . . . . .   | 155 |
| 1.1.4                                     | Vigilanz oder Verdrängung? . . . . .  | 158 |
| 1.2                                       | Wahrnehmung als Funktion von Stimulus und Einstellung . . . . .                         | 161 |
| 1.3                                       | Wahrnehmungslernen . . . . .  | 164 |
| 1.4                                       | Ein Spezialproblem . . . . .  | 167 |
| 2.  | Determinanten von Kausalkognitionen . . . . .   | 172 |
| 3.  | Determinanten kognitiver Einheiten im engeren Sinne . . . . .                           | 176 |
| Literaturverzeichnis . . . . .            |   | 187 |