

COMPETENCE

Magazin für Wissen und Weiterbildung des Postgraduate Center der Universität Wien.

Ausgabe 01/16 € 6,50

INSPIRATION

Erwartungen,
Erfahrungen, Expertisen ...

KOOPERATION

Kontakte, Know-how,
Kompetenz ...

ERFOLG

Postgraduate Studies und
Lifelong Learning als Turbo ...



**WAS
TREIBT
UNS AN?**



EUROS, EROS UND E-MAILS

Eros und Todestrieb, Geld und Besitz, soziale Beschleunigung und neue Job-Anforderungen, Neugierde und Wissensdurst, Klimawandel und Krieg, Anerkennung und Ansehen. Viele Antworten, und immer die eine Frage: Was treibt den Menschen an?

Von Andreas Aichinger



Hitler in der Verbannung auf der gar entlegenen Insel St. Helena? Geradezu bizarr klingt heute, was 1943 noch ein ernst gemeinter Vorschlag gewesen war. Die Verheißung eines Alterssitzes auf den Spuren Napoleons sollte Hitler (so die damalige Überlegung des US-amerikanischen „Office of Strategic Services“) davon abhalten, Selbstmord zu begehen. Tatsächlich hatte es zwei Jahre vor Kriegsende ein Psychogramm für wahrscheinlich befunden, dass sich der „Führer“ möglichst dramatisch das Leben nehmen und sich so seiner Verantwortung entziehen könnte. Und damit Recht behalten. Nicht zuletzt eine Frage hatte der prominente Harvard-Psychologe in seiner Persönlichkeitsanalyse aufgeworfen: Was treibt Hitler an? Der Name des Profiling-Pioniers jener Tage ist indes auch heute noch von Interesse: Henry Murray.

20 BEDÜRFNISSE

Schon vor dem Krieg hatte Murray eine Persönlichkeitstheorie entwickelt, die neben den primären Bedürfnissen des Menschen

Selbstverständlich treibt uns materieller Besitz und damit letztendlich auch Geld an.

Erich Kirchler, Wirtschaftspsychologe

wie Hunger und Durst auch so genannte sekundäre Bedürfnisse formulierte. Insgesamt 20 sind es an der Zahl, darunter etwa Machtausübung und Selbstdarstellung, Unabhängigkeit, Verstehen, Misserfolgs- und Leidvermeidung, sozialer Anschluss, Leistung und Ordnung, aber auch Spieltrieb und Sexualität. Diese „sekundären Bedürfnisse nach Murray“ stellen somit eine ebenso umfassende wie der Allgemeinheit eher unbekannt Matrix dar, um menschlichen Motiven auf den Grund zu gehen. Dazu Erich Kirchler, Wirtschaftspsychologe und Vizedekan der Fakultät für Psychologie der Universität Wien:

„Die Motive, die Menschen antreiben und damit zu Verhaltenszielen werden, sind vielfältig.“ In der Wirtschaftspsychologie wären vor allem die Inhaltstheorien von Interesse.

EROS ODER EUROS?

O-Ton Kirchler: „Der Bogen spannt sich von Abraham Maslow über Sigmund Freud und seine zwei Motive ‚Libido‘ und ‚Destrudo‘ bis hin zu Henry Murray und seine 20 sekundären Bedürfnisse. Dabei geht es natürlich um Monetäres und Materielles, aber ebenso um Sinnhaftigkeit, Ästhetik und Glauben.“ Während das Freud'sche Gegensatzpaar aus Lebenstrieb (Eros) und Todestrieb (Thanatos) samt den zugehörigen Energien „Libido“ und „Destrudo“ einen doch sehr grundsätzlichen Ansatz liefert, hat Wirtschaftspsychologe Kirchler auch einen deutlich konkreteren „Antrieb“ im Blick: Geld. „Wenn wir von wirtschaftlichen Überlegungen ausgehen, spielt Geld eine wesentliche Rolle. Und zwar als Maßeinheit dafür, was jemand präferiert oder eben nicht“, so Erich Kirchler. Der monetäre Anreiz sei somit die „Währungseinheit“, um Verhaltensziele „greifbar“ zu machen, so der Wirt-



Foto: Getty Images

schaftspsychologe. Logische Konsequenz: „Selbstverständlich treibt uns materieller Besitz und damit letztendlich auch Geld an.“

SOZIALE BESCHLEUNIGUNG

Geld wiederum ist für viele ZeitgenossInnen untrennbar mit einem guten Job verbunden. Einer der sich wissenschaftlich mit diesem Thema beschäftigt, ist der Arbeits- und Organisationspsychologe Christian Korunka. Seine Einschätzung: „Wir leben ganz grundsätzlich in einer beschleunigten Welt. Die Theorie der sozialen Beschleunigung des Soziologen Hartmut Rosa beschreibt das sehr gut.“ Korunka macht die beschleunigte Job-Welt an Kennwerten wie kürzeren Produktzyklen, abnehmenden Bindungen an Unternehmen oder verringerter Zeit für konzentrierte Arbeit fest. Das Paradebeispiel dazu: „Ein Brief in die USA samt Antwort hat einmal ein paar Monate gebraucht, heute braucht eine E-Mail eine Zehntelsekunde. Und die Antwort wird sofort erwartet.“ Die veränderten Anforderungen in der Arbeitswelt, die Menschen immer mehr antreiben würden, könne man dabei unter drei Aspekten zusam-

menfassen. Korunka: „Der erste Bereich ist Arbeitsintensivierung. Die Arbeit wird intensiver erlebt, wir müssen alle signifikant mehr pro Zeiteinheit machen.“ Dazu kämen noch potenziell überfordernde Autonomie- sowie immer höhere Kompetenzanforderungen. Die Folge: „Wir müssen sowohl auf der Wissens- als auch auf der Ebene der Fähigkeiten einfach mehr lernen.“

NEUGIERDE UND ENTWICKLUNG

Zwar gäbe es angesichts der wachsenden Anforderungen „sowohl individuell als auch gesellschaftlich gewisse Adaptionsmöglichkeiten“, doch nur innerhalb bestimmter Grenzen. Der Arbeitspsychologe: „Die Menschen müssen sich darauf einstellen, dass es diese klassischen 9-to-5 Lebensjobs nicht mehr gibt, sondern dass eine zerstückelte Berufsbiografie immer häufiger werden wird.“ Bleibt die Frage: Was treibt eigentlich einen Wissenschaftler wie Korunka, der an der Universität Wien das „Psychotherapeutische Pro-pädeutikum“ leitet, an? Der Wissenschaftler: „Antreiben, das ist psychologisch gedacht letztlich Motivation. Wir werden durch Grund-

Die Menschenrechte sind eine der wichtigsten Errungenschaften des 20. Jahrhunderts.

Manfred Nowak, Menschenrechtsexperte



Neugierde und die Freude an der Arbeit mit Naturstoffen treiben mich an.

Judith Maria Rollinger, Pharmakognostin

bedürfnisse positiv motiviert, die erfüllt werden wollen. Da gibt es ein Bedürfnis nach Anerkennung und Feedback, eines nach Kompetenzentwicklung, nach Autonomie und ein Bedürfnis nach sozialer Eingebundenheit.“ Gute Jobs wie der des Wissenschafters oder der Wissenschaftlerin würden diese Bedürfnisse erfüllen. Vor allem aber: „Wir haben ein Grundbedürfnis nach Neugierde, nach Weiterentwicklung.“

ALTES UND NEUES WISSEN

Judith Maria Rollinger ist als Pharmakognostin (Pharmakognosie ist die Lehre von biogenen Arzneimitteln und Giften) in einer völlig anderen Disziplin tätig. Und teilt dennoch die Sicht des Psychologen. Rollinger: „Es sind viele Dinge, die mich antreiben. Zuerst sicherlich die Neugierde und die Freude, mit Naturstoffen zu arbeiten. Ich bin von jedem neuen Naturstoff, den wir isolieren, identifizieren und dessen Struktur wir klären können, fasziniert.“ Besonders spannend sei dabei der Brückenschlag zwischen altem und neuem Wissen. Rollinger: „Die Menschheit hat seit Jahrtausenden empirisches Wissen angesam-

melt.“ Zwar könnte die Volksmedizin „alle offenen Fragen lösen“, so die Wissenschaftlerin. Aber: „Wir können es uns als moderner Naturstoffforscher nicht leisten, diesen Erfahrungsschatz einfach links liegen zu lassen. Besonders Interesse gilt dabei Leitstrukturen aus der Natur, die bereits wesentliche Eigenschaften späterer Wirkstoffe aufweisen.“ Im Rahmen einer Influenza-Forschungsgruppe habe man bereits aussichtsreiche antikandidateneigenschaften identifizieren können, freut sich Rollinger. Und sie betont die unbedingte Notwendigkeit lebenslangen Lernens: „Der Erkenntnisstand ändert sich tagtäglich, gerade in unserem Fach gilt es, am Ball zu bleiben. Das macht das Ganze enorm spannend und nie langweilig.“

MENSCHENRECHT UND KLIMAFLUCH

Bewegt man sich auf der Bedürfnispyramide in eine weitere Richtung Basis, so treten auch andere Fragen in den Vordergrund. Etwa: Was treibt Menschen an, die ihre Heimat verlassen? Flucht und Migration können in Kriegszeiten Verfolgung ebenso ihre Ursachen haben wie in ökonomischen Rahmenbedingungen