

Einführung in die Verhaltensanalyse Lernen am Modell Handout

1. Definition

Modell = Vorgabe, die vom Beobachter mit dem Ziel erworben werden soll, sie unter definierten Bedingungen selbständig und erfolgreich einzusetzen. (nach Dorsch)

Alles kann Modell sein:

- C reale Modelle
- C symbolisch-bildhafte Modelle
- C symbolisch-verbale Modelle
- C imaginäre Modelle

nach Selg (1979).

Mögliche Begriffe für Modelllernen / *modeling*:

- C Lernen am Modell
- C Nachahmungslernen
- C Imitationslernen
- C Vorbildlernen
- C Beobachtungslernen
- C stellvertretendes Lernen

Zwei Bedeutungen von *modeling*

- Darstellung des Modellverhaltens durch das Modell
- Lernen am Modell durch den Beobachter

2. Ein Experiment

z.B. **Hicks 1965**

Die Kinder in den Experimentalgruppen (jeweils je 6 Jungen und 6 Mädchen) sehen einen Film, in dem ein Modell neue aggressive Handlungen (z.B. Schläge mit einem Plastikhammer auf eine Puppe) vorführt.

5 Untersuchungsgruppen

1. Experimentalgruppe sieht einen männlichen Erwachsenen als Modell
2. Experimentalgruppe sieht eine weibliche Erwachsene als Modell
3. Experimentalgruppe sieht ein männliches Kind als Modell
4. Experimentalgruppe sieht ein weibliches Kind als Modell
5. Kontrollgruppe sieht keinen Film

Anschließend kommen die Kinder in einen Raum mit verschiedenen Spielsachen, darunter auch Gegenstände aus dem Film. Die Kinder aus den 5 Gruppen imitieren die Handlungen aus dem Film in unterschiedlichen Ausmaß: Die meisten imitativen Aggressionen zeigten die Kinder in Gruppe 3, dann Gruppe 2, dann Gruppe 4, dann Gruppe 1, wobei jeweils die Jungen mehr Aggressionen zeigten als die Mädchen. Die Kinder aus Gruppe 5 (der Kontrollgruppe) zeigte keinerlei imitative Aggressionen. Ein halbes Jahr später kommen

die Kinder noch einmal in den Raum mit den Spielsachen (ohne vorher den Film gesehen zu haben) und werden beobachtet. Die Kinder der Experimentalgruppen zeigen wieder imitative Aggressionen, wenn auch wesentlich weniger als vor einem halben Jahr. Diesmal erweist sich der männliche Erwachsene (Gruppe 1) als das *stärkste* Modell.
vgl. Selg, H. (1978). *Entwicklung und Lernen*. S. 89 ff.

3. Der Prozess des Lernens am Modell

Faktoren, die den Prozess des Lernens am Modell beeinflussen.

In der Phase der Aneignung gibt es folgende 2 Subprozesse:

C **Aufmerksamkeitsprozesse:**

C was am Modell „Aufmerksamkeit erregt“ (v.a. Auffälligkeit + Wertigkeit) und beim Beobachter Aufmerksamkeit fördert (v.a. emotionale Aktiviertheit)

sowie:

C Anzahl der Vorführungen

C Medium (real / filmisch...)

C Beziehung zum Beobachter

C Gruppenzugehörigkeit

C Geschlecht

C Alter

C Autorität

C Glaubwürdigkeit

C Vertrautheit

und

C **Gedächtnisprozesse:**

C Übertragung der Modellinformation in symbolische Repräsentationen (Bildung eines inneren Modells)

C Prototypbildung

C kognitive Einübung

C vgl. mentales Training im Sport u.ä.

Bei der Ausführung spielen diese beiden Subprozesse eine Rolle:

C **Produktionsprozesse:**

C ursprünglich *motor reproduction processes*

C seit 1986 *production processes*

C Informationsverarbeitung \neq Neuschöpfung von Verhalten

und

C **Motivationsprozesse:**

C ursprünglich reine Verstärkungsprozesse

C später immer mehr interne Faktoren („Verstärkervorlieben“ des Beobachters u.ä.)

C Motivationsprozesse sind von anderer Qualität als die übrigen Teilprozesse: Sie sind keine Informationsverarbeitungsprozesse, sie beeinflussen die Informationsverarbeitung.

4. Modellierungsphänomene

Welche **Effekte** bewirkt die Beobachtung eines Modells?

- C Modellernen: Erwerb neuen Verhaltens
- C Hemmende und enthemmende Effekte
- C Verhaltensaktivierende Effekte (*response facilitation effects*)
 - C Verhaltensansteckung (Bsp. Gähnen)
 - C Signalwirkung (Bsp.: zum Himmel schauen)
 - C Gruppen- und Identifikationsphänomene (Kopieren bestimmter Attribute einer Modellperson, Bsp.: Idole)
 - C Erwartungen werden aktiviert (durch Beobachtung der Konsequenzen für das Modell erhält der Beobachter bspw Informationen darüber, wann welches Verhalten angebracht ist)
- C Aufmerksamkeitslenkung (*enviromental enhancement effects*)
 - C NB: kein Verhalten (Unterschied zur „Signalwirkung“, vgl. oben)
 - C lenkt Aufmerksamkeit auf Gegenstände oder Situationsbedingungen
 - C als Folge davon benutzen Beobachter die gleichen Gegenstände öfter als vorher, wenngleich auch nicht in der gleichen Weise
 - C Bsp.: Kinder in Banduras Puppen-Hammer-Experiment: Viele Kinder in der Experimentalgruppe benutzten den Hammer auch für anderer Tätigkeiten, nicht aber die Kinder der Kontrollgruppe
 - C Bsp. (Bauer, 1999): Im Supermarkt jemanden nach einer Käsesorte greifen sehen, die man sonst übersehen hätte „Den könnte ich auch mal probieren“
- C Emotionale Aktivierung (*arousal effects*)
 - C durch Wahrnehmung einer erhöhten Erregung beim Modell wird Beobachter selbst aktiviert
 - C in der klassischen Konditionierung: *vicarious arousal*;
Persönlichkeitstheoretisch: Empathie; Emotionsansteckung

Natürlich treten in der Realität all diese Effekte sehr oft gemischt auf (Bsp.: aggressives Modell neues Verhalten, Enthemmung, emotionale Aktivierung (Wut) usw.

5. Die Self-Efficacy-Theorie

dt.: Selbstkompetenz, Selbstwirksamkeit

- C Self-Efficacy
 - „Beurteilung der eigenen Fähigkeit
 - C zur kognitiven Organisation und
 - C Ausführung
 - von Tätigkeiten,
 - C die für die Ausführung eines bestimmten Verhaltens erforderlich sind.

Sie bezieht sich

- C nicht auf das Können, das man zur Verfügung hat,
 - C sondern auf die Beurteilung dessen, was man mit Hilfe der Fertigkeiten, die man besitzt, erreichen kann“
- (Bandura, 1986, S. 391; übersetzt von M. Bauer).

- C Unterscheide die beiden **Erwartungsbegriffe**: efficacy-expectation (Kompetenz-erwartung) und (response-)outcome-expectation (Ergebniserwartung)
- C Quellen der self-efficacy:
 - C eigene Erfahrung
 - C Beobachtung von Modellen
 - C Glaubwürdige Informationen über die eigene Kompetenz
- C Annahmen der Self-Efficacy-Theorie:
 - C Die Selbstkompetenz (Efficacy+Outcome) ist ein Prädiktor für Handeln oder nicht Handeln, Anstrengungsbereitschaft, Persistenz des Verhaltens
 - C Die Selbstkompetenz beeinflusst Gedanken und Emotionen während der Auseinandersetzung
- C Kritik (Eysenck, 1978 und Borkovec, 1978):
 - C Selbstkompetenzphänomene (wie alle kognitiven Konstrukte) sind Epi-Phänomene, die nicht verursachend wirken
 - C im Sinne Poppers nicht falsifizierbar
 - C kein expliziter experimenteller Hinweis auf Selbstkompetenz
- C Gegenargumente:
 - C Bedeutung der erwarteten Folgen werden bei rein konditionierungstheoretischen Ansätzen vernachlässigt
 - C wahrgenommene Selbstkompetenz ist guter Prädiktor für Angst (z.B. bei Leistungssportlern)

6. Aggression

Eine Aggression besteht in einem gegen einen Organismus oder ein Organismussurrogat gerichteten Austeilen schädigender Reize (...); eine Aggression kann offen oder verdeckt, sie kann positiv oder negativ sein.

Selg, H. (1968). Diagnostik der Aggressivität, S. 22.

in Anlehnung an Dollard, Doob, Miller, Mowrer und Sears, 1939.

Soziale Lerntheorie der Aggression:

- C Man kann das aggressive Verhalten einer Person eher vorhersagen, wenn man den sozialen Kontext der Handlungen, Charakteristika der Zielperson und der ausführenden Person und die Konsequenzen des Verhaltens berücksichtigt (als wenn man einen Aggressionstrieb o.ä. annimmt)
- C Aggressives Verhalten wird erklärt wie jedes anderer Verhalten.
- C Verhalten wird durch seine (soziale) Etikettierung zu aggressivem Verhalten.
- C Neues Verhalten wird durch unmittelbare Erfahrung und durch Beobachtung gelernt.
- C Das Verhalten ist abhängig von
 - C vorausgehenden Verhaltensanlässen (= *Stimuluskontrolle*)
Umweltreize liefern Information über wahrscheinliche Verhaltensfolgen; reaktionsbestimmende Funktion von Hinweisreizen; Hinweisreiz ist für aggressives Verhalten oft das aggressive Verhalten anderer
 - C dem Verhalten folgenden Feedbackwirkungen (= *Verstärkerkontrolle*)

- meist in der Form verstärkender Verhaltenskonsequenzen; große Bedeutung sozialer Verstärker, der stellvertretenden Verstärkung und der Selbstbekräftigung
- C kognitiven Prozessen, die Aktivitäten steuern und regulieren („*kognitive Kontrolle*“)
 - C menschliche Verhaltensweisen lassen sich nicht immer nur aufgrund der Verhaltensanreize und Reaktionskonsequenzen vorhersagen
 - C das menschliche Verhalten wird in hohem Maße von den antizipierten Verhaltensfolgen vorausschauenden Verhaltens reguliert
 - C die von der Person angenommen Verhaltenskonsequenzen sind ein sehr guter Verhaltensprädiktor
- C Das Lernen aggressiver Verhaltensweisen unter natürlichen Bedingungen
 - Hauptquellen aggressiven Verhaltens in modernen Gesellschaften:
 - C Modellierung und Verstärkung durch Familienmitglieder
 - C Subkultur, in der das Individuum lebt
 - C symbolische Modellierung durch Massenmedien
 - NB: Es sind in der Realität beinahe immer nur Mischungen aus diesen Quellen zu beobachten.

Literatur:

- Bandura, A. (1976). *Lernen am Modell*. Stuttgart: Klett.
25/CS320AK532
- Bandura, A. (1979). *Aggression: Eine sozial-lerntheoretische Analyse*. Stuttgart: Klett-Cotta.
21/CR470AT821c
- Bandura, A. (1979). *Sozial-kognitive Lerntheorie*. Stuttgart: Klett-Cotta.
25/CS320BW819
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: a social-cognitive theory*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
21/CS330WH9132
- Bandura, A. & Walters, R. (1963). *Social learning and personality development*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
30/CS320AH875 (1,2)
- Bauer, M. (1979). *Verhaltensmodifikation durch Modellernen. Theoretische Ansätze und Therapiemethoden*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Bauer, M. (1999). *Modellierungsmethoden in der Verhaltenstherapie. Eine kritische Analyse des Modell-Konzepts und der zugehörigen Forschung*. Regensburg: Roderer.
21/CX 470 AW 193