

# Differential- psychologische Konstrukte

Sommersemester 2014

Gabriele Helga Franke

## 10. Differentialpsychologische Konstrukte

GHF im SoSe 14 an der HS  
MD-SDL im FBR Angewandte  
Humanwissenschaften

Diese Vorlesung basiert auf

- Salewski & Renner (2009).  
Differenzielle und  
Persönlichkeitspsychologie.  
München: Ernst Reinhardt.  
Bibo-SDL: SP 54-153
- Sowie den Quellen in der  
Literaturliste

# 1. Fähigkeitsbezogene Unterschiede

## Neugier und Sensation- Seeking

# Übungsaufgaben

1. Anhand welcher Dimensionen lässt sich Neugier klassifizieren?
2. Welche positiven Zusammenhänge zeigen sich zwischen einer erhöhten Neugier und kognitiven sozialen Prozessen?
3. Welche Facette der Neugier kann auch gesundheitsschädigendes Verhalten fördern?

# Fähigkeitsbezogene Unterschiede

- Wer eignet sich aufgrund seiner Fähigkeiten und Kompetenzen gut für einen bestimmten Job, eine bestimmte Funktion?
- Welche Erfordernisse hat der Job, die Funktion?
- Welche Möglichkeiten hat die Person?

# Fähigkeitsbezogene Unterschiede

Eignung - Fähigkeiten – Kompetenzen  
Erfordernisse  
Möglichkeiten

- Die Differentielle Psychologie hat sich vor allem der analytischen Intelligenz gewidmet – aus der Höhe der Intelligenz wird die Fähigkeit, anspruchsvolle Arbeit zu leisten, abgeleitet.
- Es gibt aber noch andere Faktoren für beruflichen/persönlichen Erfolg
  - Kreativität
  - Soziale/emotionale Kompetenz sowie
  - Dispositionale Neugier und Sensation Seeking



**Neugier!**

[webshop.vda.de](http://webshop.vda.de)

# Dispositionale Neugier und Sensations-Seeking

Menschen beschäftigen sich generell mit neuen Phänomenen und erweitern dadurch ihr Wissen; sie entwickeln ihre Kompetenzen und Fertigkeiten weiter.

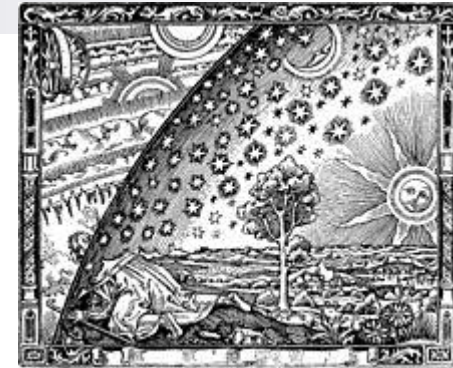
Dieses Phänomen verändert sich über die Lebensspanne wenig, d. h. ältere und jüngere Menschen sind gleichermaßen sozial neugierig, doch Gegenstände und Ereignisse, die Neugier auslösen, verändern sich.



<http://de.freepik.com/index.php?goto=41&idd=344656&url=aHR0cDovL3d3dy5zeGMuaHUvcGhvdG8vODlwMTU0>

# Definition

Neugier, hinter die Dinge zu schauen. [Flammarions Holzstich](#), Paris 1888  
<http://de.wikipedia.org/wiki/Neugier>



Neugier hat zwei Aspekte:

- **Bedürfnis** nach Neuem
- Das **Neugierverhalten** (Hinwendung und Bewegung zum Reiz, Manipulation und Fragestellen)

Weiterhin wird „Neues“ unterteilt in:

- Perzeptuelle Erfahrungen
- Bedürfnis nach neuen Wissen (epistemische Neugier)



# Definition

Weitere Einteilung hinsichtlich des Auslösers:

- **spezifische Neugier** wird durch einen neuen Reiz ausgelöst, der wiederum ein Bedürfnis nach einem spezifischen Sinneseindruck oder einer spezifischen Information auslöst und zum gerichteten Neugierverhalten motiviert.
- **diversive Neugier** tritt in reizarmen Situationen auf, in denen wir uns langweilen. In diesem Fall entsteht das Bedürfnis nach Stimulation, welches zum ungerichteten Neugierverhalten anregt.

# Definition

Abb 3.1

Klassifizierungsschema  
für Neugierverhalten

		Bereich	
		Perzeptuell „Sensation seeking“	Epistemisch „Drive to know“
Fokus	Spezifisch 	Snowboard fahren	Krimi lesen
	Diversiv 	Zielloses Spaziergehen	„Surfen“ im Internet

# Soziale Neugier



... meint das Interesse am Denken, Fühlen und Handeln anderer Menschen

Vergleich bei hoch- und niedrig-sozialängstlichen Personen ergab:

- Ausmaß des sozialen Interesses ist gleich
- Unterschiede im resultierenden Verhalten: hochhängstliche bevorzugen indirekte Methoden wie Beobachten

# Erklärungsansätze

- **Evolutionsbiologie:** Anpassungsvorteil bei Erwerb von Informationen bezüglich Nahrungsquellen
- **Aktivierungstheorien** (u. a. Donald Hebb): Neugier reguliert Aktivationsniveau, so dass bei mittlerem Niveau die Reizverarbeitung optimal ist und als besonders angenehm empfunden wird.

# Erklärungsansätze

## Zur Vertiefung

- **Aktivierungstheoretische Ansätze**  
siehe die Vorlesung von Kollegen  
**Goschke aus der Allgemeinen  
Psychologie an der TU DD**
- [http://tu-dresden.de/die\\_tu\\_dresden/fakultaeten/fakultaet\\_mathematik\\_und\\_naturwissenschaften/fachrichtung\\_psychologie/i1/allgpsy/lehre/lehreveranstaltungen/goschke\\_lehre/ws\\_2013/vl\\_motivation/VL04%20Aktivierungstheorien.pdf](http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/fakultaeten/fakultaet_mathematik_und_naturwissenschaften/fachrichtung_psychologie/i1/allgpsy/lehre/lehreveranstaltungen/goschke_lehre/ws_2013/vl_motivation/VL04%20Aktivierungstheorien.pdf)

# Erklärungsansätze

- **Informationstheorien:** intrinsisch motiviertes Bedürfnis nach Wissen, welches durch eine Diskrepanz zwischen vorhandenen und gewünschten Wissen entsteht.

# Interindividuelle Unterschiede

Bereits Säuglinge (4 Monate) reagieren unterschiedlich auf Reize. Es gibt empirische Hinweise, dass Hochneugierige besser Informationen verarbeiten können und sich somit besser an die Umwelt anpassen können.

Soziale Neugier beeinflusst das Bilden sozialer Netzwerke, die soziale Kompetenz und ist für soziale Interaktionen dienlich.



# Negative Folgen von Neugier?

Bei einem hohen Bedürfnis, neue sinnliche Eindrücke zu erfahren („Sensation-Seeking“) werden auch Risiken (wie gesundheitsschädliche Verhaltensweisen) eingegangen.

Studie von Donohew:  
Schüler mit einer hohen  
Sensation-Seeking-Ausprägung  
haben schon häufiger Alkohol  
getrunken oder Drogen konsumiert.





# Negative Folgen von Neugier?



PERGAMON

Personality and Individual Differences 28 (2000) 1079–1091

---

PERSONALITY AND  
INDIVIDUAL DIFFERENCES

---

[www.elsevier.com/locate/paid](http://www.elsevier.com/locate/paid)

Sensation seeking, impulsive decision-making, and risky sex: implications for risk-taking and design of interventions

Lewis Donohew<sup>a,\*</sup>, Rick Zimmerman<sup>b</sup>, Pamela S. Cupp<sup>a</sup>, Scott Novak<sup>b</sup>,  
Susan Colon<sup>c</sup>, Ritta Abell<sup>a</sup>

<sup>a</sup>*Department of Communication, University of Kentucky, Lexington, KY 40506, USA*

<sup>b</sup>*Department of Behavioral Science, University of Kentucky Medical Center, Lexington, KY 40506, USA*

<sup>c</sup>*Health Research and Policy Centers, University of Illinois at Chicago, Chicago, IL 60607, USA*

Received 4 December 1998; received in revised form 11 June 1999; accepted 26 June 1999

# Negative Folgen von Neugier?

---

## Abstract

In an HIV prevention study, 2949 ninth-grade students in 17 high schools in two Midwestern U.S. cities were administered scales measuring sensation seeking and impulsive decision-making and their separate and combined relationships to a number of indicators of sexual risk-taking. Measures of sexual risk-taking included intentions to have sex, ever had sex, number of lifetime sexual partners, been pregnant or caused a pregnancy, used a condom, used marijuana, had unwanted sex when drunk, had unwanted sex under pressure, said no to sex, used alcohol or partner used alcohol before sex. Strong associations were observed between each of the measures and sexual risk-taking for most of the indicators. Strongest associations were found among sexually active students high on both sensation seeking and impulsive decision-making and weakest associations among students low on both measures. Implications for design of interventions in health campaigns are discussed. © 2000 Elsevier Science Ltd. All rights reserved.

*Keywords:* Sensation seeking; Impulsive decision-making; Communication; HIV; Alcohol; Sexual risk-taking; Personality; Prevention

---

Hohes Sensation Seeking: 80% Alkoholkonsum, 53% Marihuana-Konsum  
Niedriges Sensation Seeking: 65% Alkoholkonsum, 32% Marihuana-Konsum

# Weiterführende Literatur

- Rehbein, R., Mößle, T., Arnaud, N. & Rumpf, H.-J. (2013). Computerspiel- und Internetsucht. *Nervenarzt*, 84, 569-575.

Mit der Verbreitung interaktiver Bildschirmmedien und des Internets sind in kurzer Zeit neue und sehr beliebte Möglichkeiten der Unterhaltung und Kommunikation entstanden. Mit ihrer allgegenwärtigen Verfügbarkeit und ihrem belohnenden Charakter haben die digitalen Angebote jedoch auch eine Schattenseite: Einigen Menschen scheint eine kontrollierte und selbstbestimmte Nutzung kaum mehr zu gelingen. Die Betroffenen entwickeln im Hinblick auf ihre Mediennutzung einen psychopathologischen Symptomkomplex, der eine nicht zu verkennende Ähnlichkeit zu klassischen Suchterkrankungen und dem pathologischen Glücksspiel aufweist. Zunehmende Forschungsanstrengungen verbessern stetig unser Verständnis zu dieser vergleichsweise neuen Phänomenologie.

# Weiterführende Literatur

- Schumacher, J. & Roth, M. (2004).  
Sensation Seeking,  
gesundheitsbezogene Kognitionen und  
Partizipation am Risikosport. *Zeitschrift  
für Gesundheitspsychologie*, 12, 148-  
158.

**Zusammenfassung.** In der vorliegenden Untersuchung wird der Frage nachgegangen, welchen Stellenwert das persönlichkeitspsychologische Konstrukt Sensation Seeking (SS) sowie gesundheitsbezogene Kognitionen (Risikowahrnehmung, Konsequenz- und Selbstwirksamkeitserwartung) für die Erklärung der Partizipation am Risikosport besitzen. Mittels Fragebogen wurden dazu  $N = 228$  Studierende befragt. Zur Erfassung von SS kamen die SSS-V sowie das AISS zum Einsatz. Die gesundheitsbezogenen Kognitionen wurden mittels selbst entwickelter Skalen erhoben. Im Ergebnis zeigte sich, dass SS negativ mit der Risikowahrnehmung und positiv mit der Selbstwirksamkeitserwartung korreliert. Gemeinsam können diese Variablen einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Risikosportpartizipation leisten. Darüber hinaus sind Wechselbeziehungen zwischen SS und den gesundheitsbezogenen Kognitionen zu beachten.

Schlüsselwörter: Sensation Seeking, Risikowahrnehmung, Selbstwirksamkeitserwartung, Risikosport

# Eigene Studie

## **Reliabilität und Validität des Need Inventory of Sensation Seeking (NISS) in einer studentischen Stichprobe**

- A. Kreßner, B.Sc. & Prof. Dr. G.-H. Franke - Poster

# Übungsaufgaben – 1

## Anhand welcher Dimensionen lässt sich Neugier klassifizieren?

- a. **Perzeptuelle** Neugier (verstärkte Wahrnehmung von visuellen, auditiven oder taktilen Eindrücken) und epistemische Neugier (Erlangen von Einsichten und Wissen sowie Bedürfnis, Sachverhalte zu verstehen),
- b. **Spezifische** Neugier (durch einen neuen Reiz ausgelöst, der das Bedürfnis nach einem spezifischen Sinneseindruck und gerichtetes Neugierverhalten bewirkt) und diversive Neugier (ungerichtetes Neugierverhalten als Folge von Reizarmut).

# Übungsaufgaben – 2

## **Welche positiven Zusammenhänge zeigen sich zwischen einer erhöhten Neugier und kognitiven sozialen Prozessen?**

Neugierde fördert die kognitive Entwicklung; außerdem präferieren Hochneugierige neue Reize stärker, verfügen über bessere Strategien zur Informationsauswahl und zeigen eine höhere Persistenz bei der Exploration. Neugierde scheint auch das Herstellen von sozialer Nähe zu erleichtern.

# Übungsaufgaben – 3

## **Welche Facette der Neugier kann auch gesundheitsschädigendes Verhalten fördern?**

Sensation-Seeking (bzw. perzeptuelle Neugier). Dies ist die Suche nach perzeptuellen Eindrücken jeglicher Art. Personen mit einem hoch ausgeprägten Sensation-Seeking gehen zur Erlangung dieser Eindrücke auch Risiken wie die Ausübung gesundheitsschädigenden Verhaltens ein.



# Literatur der Vorlesung

- Berlyne, D. E. (1954). A theory of human curiosity. *British Journal of Psychology*, 45, 180-191
- Donohew, L., Zimmerman, R., Cupp, P. S., Novak, S., Colon, S. & Abell, R. (2000). Sensation Seeking, impulsive decision making, and risky sex: Implications for risk-taking and design of interventions. *Personality and Individual Differences*, 28, 1079-1091.
- Hebb, D. (1955) Drives and the C. N. S. (conceptual nervous system). *Psychological Review*, 62, 243-254.
- Loewenstein, G. (1994). The psychology of curiosity: A review and reinterpretation. *Psychology Bulletin*, 116, 75-98.
- Litmann, J. A. & Spielberger, C. D. (2003) Measureing epistemic curiosity and its diversive and specific components. *Journal of Personality Assessment*, 80, 75-86
- Renner, B. (2006). Curiosity about people: The development of a measure of social curiosity in adults. *Journal of Personality Assessment*, 87, 305-316.
- Zuckerman, M. (2007). *Sensation Seeking and risky behavior*. Washington, DC: American Psychological Association.



**VIELEN LIEBEN DANK FÜR  
IHR INTERESSE!**