

## **Thema: Aktivierende Prozesse als Determinanten I**

**Definieren Sie den Begriff der Emotion in Bezug auf die psychischen Determinanten des Käuferverhaltens.**

Emotion ist ein innerer Erregungsvorgang, der als angenehm oder unangenehm empfunden und mehr oder weniger bewusst erlebt wird.

**Welcher Zusammenhang besteht zwischen Aktivierung und Leistung des menschlichen Organismus in Bezug auf Emotionen und Effekte?**

Die Aktiviertheit wird über verschiedene organismische Stadien hinweg betrachtet, vom Tiefschlaf über Entspannung, Hochform, Aufregung bis hin zur Panik. Hierbei nimmt die Aktiviertheit stetig zu und ist bei der Panik am größten. Allerdings erreicht die Leistung ihr Maximum in der Hochform und fällt anschließend kontinuierlich ab.

**Nennen Sie die beiden Auslöser für Aktiviertheit und geben Sie hierfür jeweils zwei Beispiele an.**

- # Äußere Stimuli (Pysische): Laut und Selten
- # Innere Prozesse (Psychische): Deprimiert und Neugierig

**Welchen Ansatz verfolgt das umweltpsychologische Verhaltensmodell nach Mehrabian und Russell (1974) in Bezug auf die Entstehung und Wirkung von Emotionen?**

# Nach dem umweltpsychologischen Verhaltensmodell erfolgt eine Verhaltensreaktion in Form von Annäherung oder Meidung beeinflusst durch die beiden Variablen Umwelt und Persönlichkeit.

# Umwelt wird durch die zur Verfügung stehende Informationsrate definiert, welche drei Ausprägungen annehmen kann: Totale Reizmonotonie, Optimalzustand und Totale Verwirrung.

# Die Persönlichkeit drückt sich in der persönlichen Befindlichkeit aus und ist im Optimalzustand am besten, wodurch der Käufer als Reiz-Nichtabschirmer eingestuft wird, während er bei totaler Reizmonotonie oder totaler Verwirrung eher das Verhalten eines Reizabschirmers annimmt.

**Nennen und erläutern Sie die zwei Arten von Theorien, welche in Bezug auf Motive als Determinante des Kaufverhaltens, differenziert werden und nennen Sie zu jeder Art jeweils drei konkrete Theorien.**

# Es werden die Inhaltstheorien von den Prozesstheorien differenziert.

# Inhaltstheorien: Bedürfnispyramide nach Maslow, Zwei-Faktoren-Theorie nach Herzberg und Theorie der gelernten Motivation nach McClelland

# Prozesstheorien: Gerechtigkeitstheorie nach Adams, Valenz-Instrumentalitäts-Erwartungstheorie nach Vroom und Kognitives Motivationsmodell nach Heckhausen