

## Bachelorstudium BWL

### Übung zur Vorlesung Käuferverhalten

#### Übungsblatt 4: Psychische Erklärungsansätze

##### Aufgaben:

1. Nehmen Sie **kritisch** Stellung zu folgender Aussage: „**Stimmungen sind Emotionen!**“.
2. **Beschreiben** Sie **eingehend**, was man unter **Motivation** versteht und **welche Arten von Motiven unterschieden** werden können?
3. Gehen Sie **ausführlich** auf **motivationale Konflikte** ein und **erklären** Sie die **drei grundsätzlichen Konfliktarten**. **Verdeutlichen** Sie die **Entstehung der Konflikte jeweils** anhand eines **praktischen Beispiels**.
4. **Nennen** und **erläutern** Sie die **Charakteristika** des **Semantischen Differentials** nach **Osgood** und **beschreiben** Sie die **Vorgehensweise zur Einstellungsmessung** nach dieser Methode.
5. Was versteht man unter **Kognitionen**? Skizzieren Sie die **kognitiven Prozesse** und geben Sie je ein Beispiel.
6. Mit welchen **Methoden** kann die **Informationsverarbeitung gemessen** werden? Was sind die **Vor- und Nachteile** dieser Methoden?
7. Differenzieren Sie zwischen **deklariertem und prozeduralem Wissen** und geben Sie je ein Beispiel. Visualisieren Sie Ihr gespeichertes Wissen über die „Uni Siegen“ in Form eines **Semantischen Netzwerks**.