

Motivation?

Was ist Motivation überhaupt?

- Wie es mir **gelingt**, mich selbst zu motivieren -

Was ist Motivation überhaupt?

Gelegentlich kommt es auch mal vor, dass eine Schülerin oder ein Schüler diesen Satz hört:

Lehrkraft: „Sie könnte es doch, wenn sie nur etwas mehr Motivation zeigen würde.“

Häufig fallen im Zuge der Motivation auch Begriffe wie:

Neugierde

Motivation

Verantwortung

Offensichtlich geht es bei Motivation also immer um **Handeln!**

Doch was beinhaltet Handlung?

Es ist **nicht notwendig**, dass alle dual vorhanden sind:

Fleiß

Tatendrang

Zielgerichtetheit

Ausdauer

Leistungsbereitschaft

Entschlossenheit

Strebsamkeit

Schaffensfreude

Eifer

Motivation ist also:

ganz allgemein ein zielgerichtetes Verhalten bei einem Menschen!

-> Hierbei ist auch die **Ausrichtung, Ausdauer und Intensität** relevant.

Also: Ich bekomme von meiner Lehrkraft im Zuge des Home-Schoolings einen Wochenplan.

Ausrichtung: Die Erledigung der Wochenaufgaben in dem vorgegebenen Zeitfenster

Ausdauer: Gelingt es mir, diese Aufgabe zu verfolgen und über einen längeren Zeitraum aufrecht zu erhalten.

Intensität: Wie viel Anstrengung oder auch Mühe investiere ich in die Aufgabenstellungen.

Es gibt also eine **Formel**?

Motive sind meist auf individuelle Lernerfahrung zurückzuführen, das heißt je nach **Anreiz** und **Relevanz** sind Handlungen mehr oder weniger **attraktiv**.

Verhaltensformel $V = P \times U$

-> Verhalten ist also eine Funktion aus Personen (P) und Umweltfaktoren (U)



Kurt Lewins Feldtheorie

„In general terms, behavior (B) is a function (F) of the person (P) and of his environment (E), $B = F(P, E)$. In this equation the person (P) and his environment (E) have to be viewed as variables which are mutually dependent upon each other. In other words, to understand or to predict behavior, the person and his environment have to be considered as one constellation of interdependent factors. We call the totality of these factors the life space (LSp) of that individual [...].“

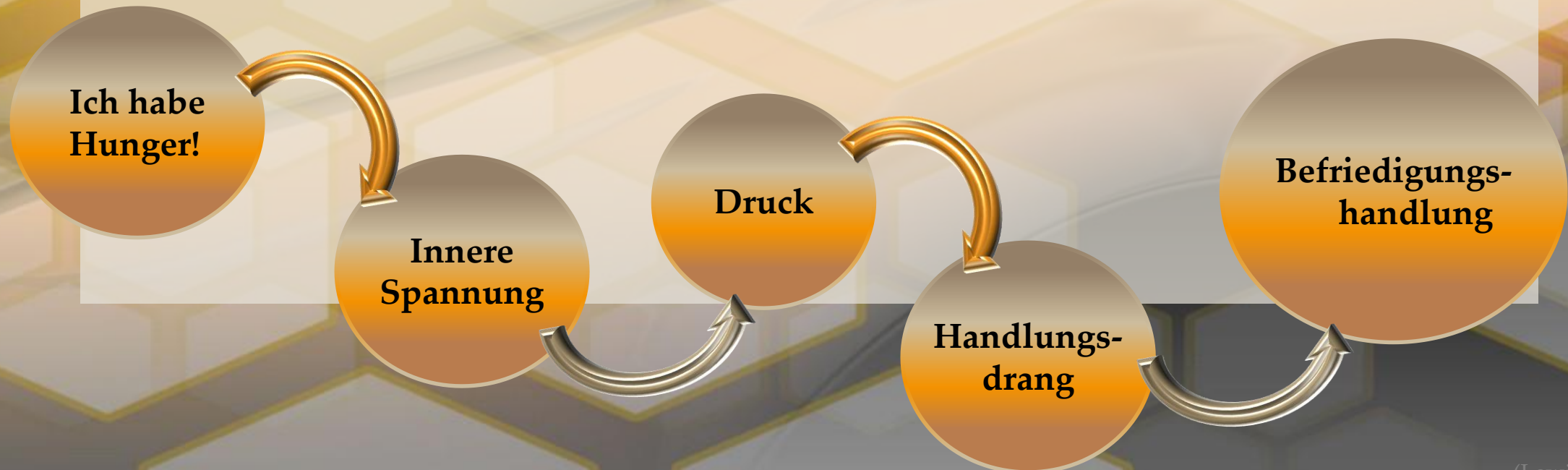
-> Demzufolge erklärt sich das Verhalten einer Person aus der Interaktion von Personenmerkmalen und den subjektiv wahrgenommen Merkmalen in der Umwelt.

Kurt Lewins Feldtheorie

MERKE: Das Umweltmodell, also die Umwelt, liefert hierbei etliche Möglichkeiten, das Grundbedürfnis vom Hunger zu stillen

Nochmals: Demzufolge erklärt sich das Verhalten einer Person aus der Interaktion von Personenmerkmalen und den subjektiv wahrgenommen Merkmalen in der Umwelt.

Das klingt aber doch alles recht abstrakt, wie ist das denn nun mit der Motivation?



Für die Praxis: Selbstreflexions-Übung

Tipp:
Dies unterliegt
einem Schema

Nachstehende Fragen beziehen sich auf die vergangenen Wochen

Bitte erinnern Sie sich an ein **Erfolgs-** und an ein **Misserfolgserlebnis**. Dieses sollte noch gut in Erinnerung sein. Nun gilt es zu bewerten, wie Sie sich in **diesen Situationen gefühlt haben**, sowohl beim Erfolg als auch beim Misserfolg?

-> Welche Erwartungen sind für zukünftige Ereignisse entstanden?

Beispiel: Eine gute/schlechte Schulnote/Wochenplan

Klassifikationsschema für Erfolg und Misserfolg



Klassifikationsschema für Erfolg und Misserfolg

Daraus setzen sich die **Erwartung & die Reaktion** zusammen

external & stabil:
Schwierigkeit der
Aufgaben der
Lehrkraft

external & variabel:
Veränderung der
Aufgaben

internal & stabil:
Fähigkeiten sind
stabil innerhalb der
Person

internal & variabel:
Meine Anstrengung
zur Bearbeitung der
Aufgaben kann
variieren

Kommen wir zurück anhand des Beispiels des Wochenplans zu dem Gedankenexperiment .



(Weiner et al., 1971)

Tipp: Für Schülerinnen und Schüler der Klassen 5 bis 8

Lernsoftware zum Ausgleich von Motivations- und Wissensdefiziten

- **MatheWarp 5/6** ist eine Lern- und Übungssoftware mit integrierter Motivationsförderung
- Bearbeitung von Lernstoff in Mathematik von der 5. und 6. Jahrgangsstufe
- über 1.000 Aufgaben und 80 Lektionen

(Dresel, 2010)

Link: <https://www.winsoftware.de/mathewarp-5-6,76,1060.htm>

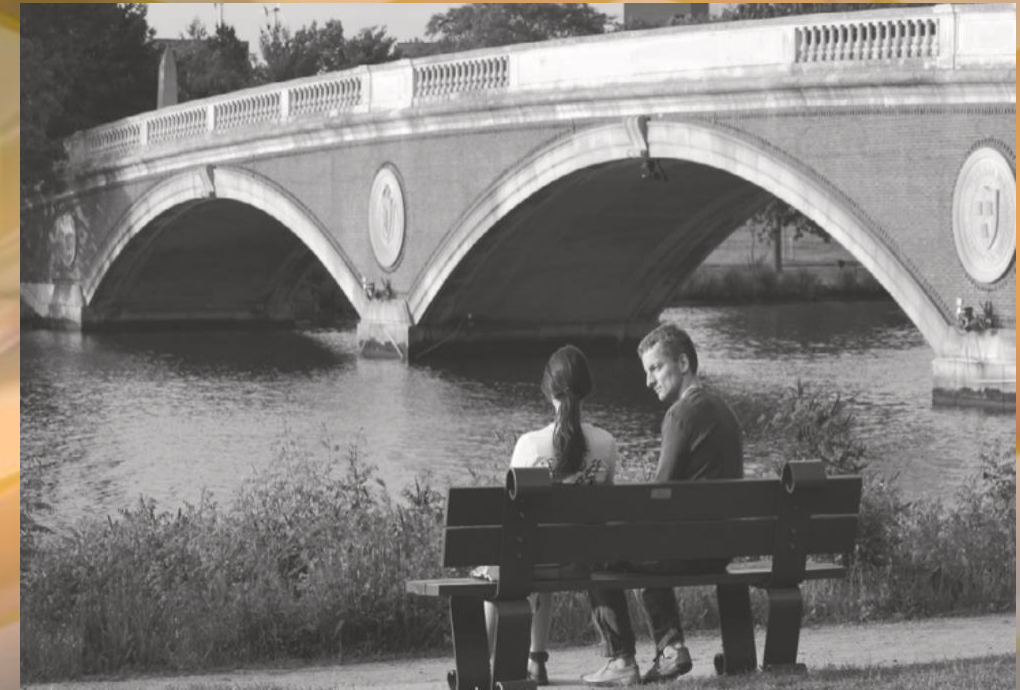
Explizite- und implizite- Motive

explizite Motive:

- entwickeln sich in der späteren Kindheit und werden durch die soziale Umwelt beeinflusst
- verbal ausformuliert
- sind durch Fragebögen zu ermitteln

implizite Motive:

- in der frühen Kindheit erlernte Präferenzen für bestimmte individuelle Anreize
- Affekt basiert und unbewusst
- sind nur indirekt zu erfassen - siehe Bildunters-titel



Können Sie sich vorstellen, dass solch ein Bild und deren eigene Interpretation zu diesem Bild eine Aussage über Ihre impliziten Motive machen kann?

Explizite- und implizite- Motive

- Es ist relevant, dass Motivkongruenz vorherrscht, so dass explizite- und implizite Motive einem „übergeordneten Ziel folgen“

Take home Message:

- Um Motivinkongruenz zu vermeiden, sollte man sich nicht zu stark an der Umwelt orientieren.
- Ein gutes Körpergefühl und eine geringe „Selbstüberwachungsfunktion“ können hierbei hilfreich sein.
- Die Zielsetzung sollte sich an den impliziten Motiven orientieren.
- Sich anderen mitzuteilen kann der Motivinkongruenz ebenfalls entgegenwirken.

Exkurs: Flow-Erleben

Flow »You are so involved in what you're doing you aren't thinking about yourself as separate from the immediate activity. You're no longer a participant observer, only a participant. You're moving in harmony with something else you're part of«

(Csikszentmihalyi, 1975, p. 86).

- Tiefes involviert sein in eine Handlung
- Ein Gefühl von Kontrolle über die Situation
- Verzerrung der Zeitwahrnehmung
- **Drei Bedingungen vom Flow-Erleben:** Passung der Anforderung, klare Zielsetzung und Feedback

(Csikszentmihalyi (1975, 1990; Rheinberg, 2002)

Die Bedeutung von Zielen für das eigene Wohlbefinden

- Das Erreichen von persönlichen Zielen kann das subjektive Wohlbefinden begünstigen -

Selbstreflexionsübung

Nehmen Sie sich ein leeres Blatt Papier und notieren Sie in freier Abfolge Ihre persönlichen Anliegen und Ziele. Hierbei können Sie sich ruhig etwas Zeit nehmen.

Nachdem Sie die Liste fertiggestellt haben, gehen Sie bitte die Fragen auf der Folgefolie durch. **Vermeiden Sie, vorab die Fragen durchzulesen!**

Selbstreflexionsübung

- 1) Handelt es sich um konkrete Ziele, die an einen zeitlichen Rahmen gebunden sind (nächste Woche lerne ich für die Klausur), oder sind diese Ziele eher weiter gefasst (ich möchte im Sportverein aktiver sein)?
- 2) Wie wichtig ist Ihnen das Erreichen des Zieles (welche Anstrengung würden Sie eingehen)?
- 3) Begünstigt oder unterstützt die Umwelt das Erreichen des Zieles?
- 4) Beinhaltet das Ziel eine große Herausforderung oder entspricht es einer Routine-tätigkeit?
- 5) Handelt es sich um wage Annäherungsziele (z.B. mehr mit meinen Freunden unternehmen)?
- 6) Existieren Verneinungsziele - also nicht den Besuch bei den Großeltern wieder absagen?

Die Bedeutung von Zielen für das eigene Wohlbefinden

Selbstreflexionsübung -> Fazit

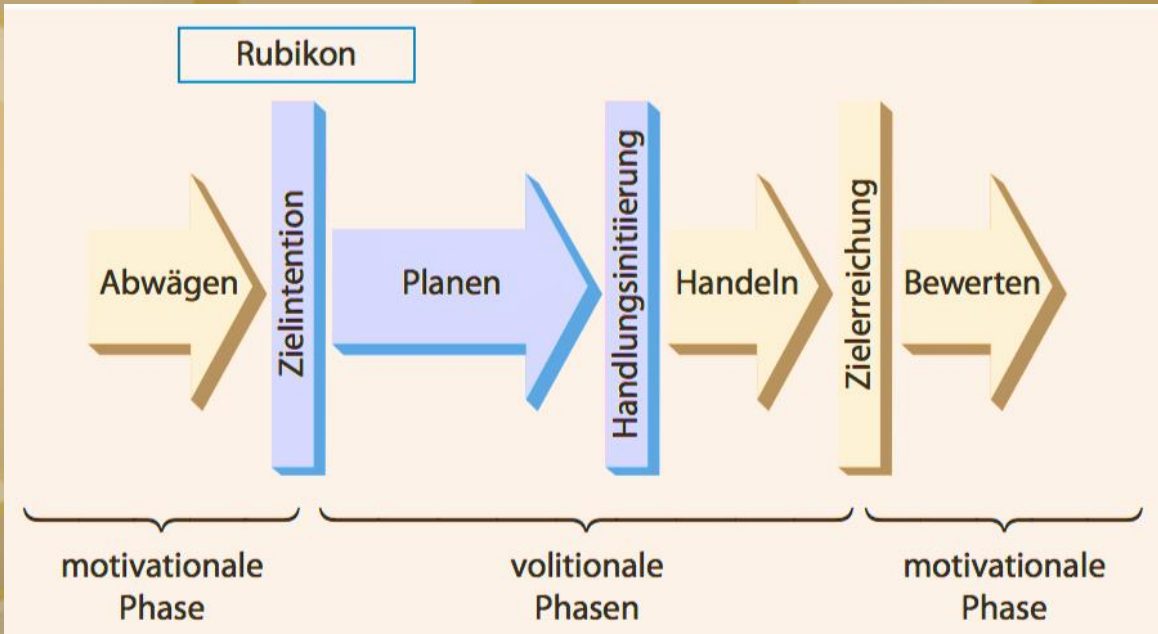
- Achten Sie bei der Zielformulierung auf günstige Realisierungsbedingungen.
- Versuchen Sie, Ihre persönlichen Ziele einzuschätzen und zu beurteilen.
- Denken Sie zurück an die Bedeutung von impliziten Motiven. Auch diese spielen hierbei eine Rolle und sollten den Ursprung der Zielformulierung darstellen.
 - Erst dann hat die Zielerreichung einen positiven Effekt auf das subjektive Wohlbefinden.

Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen

- Das Rubikon-Modell untergliedert **einzelne Handlungsphasen** von dem Zeitpunkt der **Entstehung eines Wunsches** bis hin zu dem **Erreichen des Zieles**
- Die Bezeichnung des Rubikons geht auf **Cäsar** zurück, der mit dem **Überschreiten des Rubikons** den Entschluss zum Bürgerkrieg besiegelte – dem Rubikon geht also ein Abwägen von Vor- und Nachteilen vorweg - **Rubikon, also eine verbildlichte Zielfestlegung**
- **4 Phasen:** Abwägen, Planen, Handeln, Bewerten; **3 Übergänge zwischen den Phasen:** Bildung einer Zielintention, Handlungsinitiierung, Zielerreichung

Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen

Tipp: offen sein für Informationen; Unparteilichkeit
(also nicht ausschließlich die positiven Aspekte betrachten und negative ausblenden)



(nach Heckhausen u. Gollwitzer, 1987)

- **Alle Phasen** unterliegen unterschiedlichen Bewusstseinslagen

- **Vorab** wird der **Wunsch** der **Zielerreichung** abgewogen, bis dieser zur **Zielintention** führt
- Durch die **Planungsphase** lässt sich von einer **Absicht** sprechen, das Ziel zu erreichen
- **Motivationale Phase:** das Abwägen und Bewerten
- **Volitionale Phase:** Planen und Handeln

Fazit

- Innerhalb der Motivationsphasen kann es zu **Soll-Ist-Diskrepanzen** kommen, die es zu durchbrechen gilt, das heißt eine Situation sollte beurteilt werden nach der Frage:
 - Wie ist der derzeitige Zustand der Situation und wie sollte die Situation sein?
- Die Aufrechterhaltung unterliegt auch der **Übernahme von persönlicher Verantwortung**.
- Mithilfe der **Handlungssuche** werden die individuelle, passende Lernmethode und das Lernmittel gewählt.
- Die Effektivität der Methoden wird durch **Handlungs-Ergebnis-Erwartungen** abgewogen.
- Die individuelle **Kompetenz-Erwartung** generiert einen Abgleich mit dem individuellen Know-how des Lernenden.

Literaturverzeichnis

- Brunstein, J. C., Schultheiss, O. C., & Grässmann, R. (1998). Personal goals and emotional well-being: The moderating role of motive dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 494–508.
- Csikszentmihalyi, M., & LeFevre, J. (1989). Optimal experience in work and leisure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 815–822.
- Dresel, M. (2010). Förderung der Lernmotivation mit attributionalem Feedback. In C. Spiel, B. Schober, P. Wagner & R. Reimann (Hrsg.), *Bildungspsychologie* (S. 131–135). Göttingen: Hogrefe.
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11, 101–120.
- Heckhausen, J., & Heckhausen, H. (2018). Entwicklung der Motivation. In J. Heckhausen & H. Heckhausen (Hrsg.), *Motivation und Handeln* (5. Aufl., S. 493–540). Berlin: Springer.
- Heckhausen, J., & Heckhausen, H. (Hrsg.). (2018). *Motivation und Handeln* (5. Aufl.). Berlin: Springer.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kuhl, J. (2001): *Motivation und Persönlichkeit. Interaktionen Psychischer Systeme*. Göttingen: Hogrefe.
- Landmann, M./Perels, F./Otto, B. /Schmitz, B. (2009): Selbstregulation. In E. Wild/J. Möller (Hrsg.): *Pädagogische Psychologie* (S. 49 – 72). Heidelberg: Springer.

Literaturverzeichnis

- Brunstein, J. C., Schultheiss, O. C., & Grässmann, R. (1998). Personal goals and emotional wellbeing: The moderating role of motive dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 494–508.
- Csikszentmihalyi, M., & LeFevre, J. (1989). Optimal experience in work and leisure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 815–822.
- Dresel, M. (2010). Förderung der Lernmotivation mit attributionalem Feedback. In C. Spiel, B. Schober, P. Wagner & R. Reimann (Hrsg.), *Bildungspsychologie* (S. 131–135). Göttingen: Hogrefe.
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11, 101–120.
- Heckhausen, J., & Heckhausen, H. (2018). Entwicklung der Motivation. In J. Heckhausen & H. Heckhausen (Hrsg.), *Motivation und Handeln* (5. Aufl., S. 493–540). Berlin: Springer.
- Heckhausen, J., & Heckhausen, H. (Hrsg.). (2018). *Motivation und Handeln* (5. Aufl.). Berlin: Springer.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kuhl, J. (2001): *Motivation und Persönlichkeit. Interaktionen Psychischer Systeme*. Göttingen: Hogrefe.
- Landmann, M./Perels, F./Otto, B. /Schmitz, B. (2009): Selbstregulation. In E. Wild/J. Möller (Hrsg.): *Pädagogische Psychologie* (S. 49 – 72). Heidelberg: Springer.
- Martens, T. (2012): Was ist aus dem Integrierten Handlungsmodell geworden? In W. Kempf/R. Langeheine (Hrsg.): *Item-Response-Modelle in der sozialwissenschaftlichen Forschung* (S. 210 – 229). Berlin: Regener.
- McClelland, D. C., Koestner, R., & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ? *Psychological Review*, 96(4), 690–702.
- Morgan, C. & Murray, H. A. (1935). A method for investigating fantasies: The Thematic Apperception Test. *Archives of Neurology and Psychiatry*, 34, 289–306.
- Murray, H. A. (1943). *Thematic Apperceptive Test Manual*. Cambridge: Harvard University Press.
- Paul, H. (2002). *Deutsches Wörterbuch* (10. Aufl.). Tübingen: Niemeyer.
- Schultheiss, O. C., Jones, N. M., Davis, A. Q., & Kley, C. (2008). The role of implicit motivation in hot and cold goal pursuit: Effects on goal progress, goal rumination, and emotional wellbeing. *Journal of Research in Personality*, 42, 971–987.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117, 440–463.
- Weiner, B., Frieze, I. H., Kukla, A., Reed, L., Rest, S., & Rosenbaum, R. M. (1971). *Perceiving the causes of success and failure*. New York, NY: General.