

5 Die Motivationstechniken

5.1 Der Begriff „Motivation“

Klagen der Lehrer:

„Die Schüler von heute sind faul, passiv, ziellos, lassen sich treiben, besitzen kaum Einsicht in den Sinn des Lebens und sind ausschließlich konsumorientiert!“

Die Jugend liebt heutzutage den Luxus. Sie hat schlechte Manieren, verachtet die Autorität, hat keinen Respekt vor älteren Leuten und schwatzt, wo sie arbeiten soll. Die jungen Leute stehen nicht mehr auf, wenn Ältere das Zimmer betreten. Sie widersprechen ihren Eltern, schwadronieren in der Gesellschaft, verschlingen bei Tisch die Süßspeisen, legen die Beine übereinander und tyrannisieren ihre Lehrer.

SOKRATES (469 - 399 v. u. Z.), griech. Philosoph

Ich habe überhaupt keine Hoffnung mehr in die Zukunft unseres Landes, wenn einmal unsere Jugend die Männer von morgen stellt. Unsere Jugend ist unerträglich, unverantwortlich und entsetzlich anzusehen.

ARISTOTELES (384 - 322 v. u. Z.), griechischer Philosoph

**Wer Arbeit kennt und sich nicht drückt,
der ist verrückt.**

**So lang der Bauch in die West´ noch
passt, wird keine Arbeit angefasst.**

**Auch Arbeit kann
zur schlechten Angewohnheit werden!**

**Arbeit ist die Würze des Lebens,
darf also nur mäßig genossen werden!**

**Hoch die Arbeit! –
Dass keiner dran kann.**

**Die Arbeit ist heilig! -
Aber selig, wer sich davor hütet.**

**Arbeit macht Spaß.
Aber: Spaß wird keiner gemacht!**

**Arbeit macht das Leben süß,
Faulheit macht es süßer!**

Befragung „Warum lernst du?“:

äußerer Druck (Drohung, ...)	52 %
Angst vor Misserfolg	14 %
schlechtes Gewissen	12 %
Interesse, Spaß am Stoff	12 %
Ehrgeiz, besser als andere zu sein	4 %
keine Angabe (perspektivlos?)	6 %

Der Begriff „Motivation“

Motivation (lat. „motus“ = dt. „Bewegung“, i. S. von „Verhaltensbereitschaft“) ist ein Verhaltenszustand, der durch Richtung und Energetisierung (= psychische Kräfte, die das Verhalten antreiben) gekennzeichnet ist:

- Richtung (Die Aktivität ist zielorientiert, bis das Ziel erreicht ist oder ein anderes Ziel/Motiv vorrangig wird.)
- Aktivierung (Motivation ist ein Prozess, der Verhalten in Bewegung setzt.)
- Intensität (Die Aktivität kann stark, weniger stark, kurz oder anhaltend sein. Die Erfolgsaussichten und der subjektive Wert eines Ziels bestimmen die Intensität eines Motivs.)
- Ausdauer (Die Aktivität ist bei Schwierigkeiten mehr oder weniger beständig.)

„Eine mächtige Flamme
entsteht aus einem winzigen Funken.“

Dante ALIGHIERI (1265 – 1321),
italienischer Dichter
(„Die göttliche Komödie“)

Motive (lat. „motivare“ = dt. „von innen heraus bewegen“) sind nicht beobachtbare Beweggründe, die menschliches Verhalten und Handeln aktivieren und auf ein Ziel hinsteuern.

Lebewesen wiederholen Handlungen, bei denen sie Lust empfinden, und meiden Handlungen, bei denen sie Unlust empfinden (positive und negative **Emotionen**).

Lebewesen lassen sich nicht nur von Motiven leiten, sondern wägen fördernde und hemmende Umstände ab (**Kognition**).

Kognition (lat. „cognoscere“ = dt. „erkennen“) bezeichnet das Denken i. w. S. Dazu zählen kognitive Fähigkeiten (u. a. die Aufmerksamkeit, die Erinnerung, das Lernen und die Kreativität) und mentale Prozesse (Gedanken, Meinungen, Einstellungen, Wünsche, Absichten, ...).

Damit Menschen eine Handlung ausführen, bedarf es aber nicht nur der Motivation, sondern auch des notwendigen **Willens** („Volition“).

Volition bezeichnet den Prozess der Willensbildung. Die Volitionspsychologie ist Teil der Motivationspsychologie und untersucht die Bildung, Aufrechterhaltung, zeitliche Dynamik und Realisierung von Absichten.

5.2 Die Klassifikation von Motiven

Folgende Motive zeichnen jeden Menschen (Allerdings in unterschiedlich starker Ausprägung!) aus:

- **Macht/Ehrgeiz:** Streben nach Erfolg, Leistung, Führung und Einfluss (Menschen wollen ihre Umgebung kontrollieren und manipulieren.)
- **Unabhängigkeit:** Streben nach Freiheit, Selbstgenügsamkeit und Autarkie
- **Neugier:** Streben nach Wissen, Wahrheit und Erkenntnis (Menschen neigen zur Neugier und Schaulust.)
- **Anerkennung:** Streben nach sozialer Akzeptanz, sozialer Zugehörigkeit und positivem Selbstwert
- **Ordnung:** Streben nach Stabilität, Klarheit und guter Organisation
- **Sparen:** Streben nach Besitz, Eigentum und Anhäufung materieller Güter
- **Ehre:** Streben nach Loyalität und moralischer, charakterlicher Integrität
- **Idealismus:** Streben nach sozialer Gerechtigkeit und Fairness
- **Beziehungen:** Streben nach Freundschaft, Freude und Humor
- **Familie:** Streben nach Familienleben und danach, eigene Kinder zu erziehen
- **Status:** Streben nach Prestige, Reichtum, Titeln und öffentlicher Aufmerksamkeit
- **Rache:** Streben nach Konkurrenz, Kampf, Aggressivität und Vergeltung
- **Romantik (Eros):** Streben nach einem erotischen Leben, Sexualität, Schönheit und Ästhetik
- **Ernährung:** Streben nach Essen und Nahrung
- **Körperliche Aktivität:** Streben nach Fitness und Bewegung
- **Ruhe:** Streben nach Entspannung und emotionaler Sicherheit

Der US-amerikanische Psychologe Steven REISS lehrt als Professor an der Ohio State University. Er nennt 16 Lebensmotive, auf die er fast das ganze Tun der Menschen zurückführt und die – individuell gewichtet – Triebfeder im Leben sind.

Biochemiker behaupten, dass Menschen stets darauf aus sind, das Glücksgefühl zu maximieren. Dazu entwickelt jeder Mensch sein eigenes „Belohnungssystem“, das – biochemisch betrachtet – den Pegel an Endorphinen, Dopaminen, ... im Blut hoch hält.

Endorphine („endogene Morphine“) wurden erstmals 1975 von den Schotten John HUGHES und Hans KOSTERLITZ nachgewiesen. Bei Verletzungen, Gefahren, UV-Licht, positiven Erlebnissen (z. B. Küssen, gutes Essen) und sportlichen Anstrengungen („Runner´s High“) werden Endorphine aktiviert und rufen einen Glückszustand (Euphorie, was ihnen den irreführenden Namen Glückshormone einbrachte) hervor.

direkte Belohnungssysteme:

- gutes Essen und Trinken, Süßigkeiten
- kleine Geschenke als Anerkennungen
- ein geschenktes Lächeln
- pubertäres Schwärmen für Idole
- Neugierde als Vorfreude auf Erkenntnis (Erkenntnis befriedigt)
- Flirten, Schmusen, Zärtlichkeit, Sexualität („Schmetterlinge im Bauch“)
- Musik/Film, Kunst, Sinnesfreude, Harmonie, Genuss der Ästhetik
- Tanzen, Party, Sport, Spiele, langes Spaziergehen (setzt Endorphine frei)
- Prestige/Image, Luxus, Privilegien (Dienstwagen, Sachleistungen, Sonderzulagen, leistungsabhängige Entlohnung)
- Träumen, Erinnerungen (Fotos)
- Klatsch/Tratsch, Smalltalk, sich in Euphorie reden
- erfolgreiches Taktieren/Bluffen
- Lob/Anerkennung
- Alkohol/Drogen (besonders bei Mangel an körpereigenen Dopaminen)
- kreativ, schöpferisch sein (künstlerische Tätigkeit)
- zum Frisör gehen (Frauen)
- sich schick anziehen, ausgehen, präsentieren, repräsentieren, Neid erwecken
- Inszenieren eines Streits (zänkische Weiber, Nachbarschaftsstreit) oder jemanden ärgern (Nachbarn, Arbeitskollegen, siehe Mobbing. Nach Adrenalinausschüttung folgt Endorphinausschüttung.)
- Verleihen von Medaillen, Pokalen, Ehrenämter usw. im feierlichen Zeremoniell

indirekte Belohnungssysteme:

- die „Zugehörigkeit“ zu einer bestimmten „Klasse“ (Privilegien, Luxus, Prestige, Image als eine Art Dauerbelohnung)
- der Stolz, zu einer bestimmten privilegierten Gruppe zu gehören („upper class“, siehe Tennis früher, heute Golf)
z. B.: hohe Verkaufsquote von yellow press
- geleistete präzise Arbeit (z. B. im Handwerk oder deutsche Wertarbeit, siehe „Made in Germany“)

Die Handwerkstradition hat auch einen religiösen Hintergrund: „Gott sieht alles!“ und „Vor Gott nicht misslieblich sein!“ sind uralte Qualitätsansprüche. Die Handwerksausbildung endet mit der rituellen Aufnahme in die Innung. Der Begriff „Beruf“ stammt von „Berufung“ (i. S. „von Gott berufen“).

Der Begriff „Bedürfnisse“

Der Mensch hat **Bedürfnisse** (unbegrenzt, unterschiedlich, wandelbar, von verschiedenen Bedingungen abhängig, im einzelnen mehr oder minder dringlich).

- Existenzbedürfnisse (Primärbedürfnisse)	gewährleisten ein gesichertes Leben innerhalb eines sozialen Rahmens, notwendig zum Überleben z. B.: Nahrung, Wohnung, Kleidung z. B.: nach Naturkatastrophen die wichtigsten Güter (sauberes Trinkwasser, Lebensmittel, Decken, Zelte, Medikamente zur Seuchenbekämpfung)
- Kulturbedürfnisse (Sekundärbedürfn.)	Bedürfnisse, die dem Einzelnen (individuell unterschiedlich!) innerhalb einer kulturellen Gemeinschaft (Abendland, Islam, ...) zugebilligt werden müssen, aber aufschiebbar und austauschbar sind z. B.: modische Kleidung, Kunstgenuss, Urlaubsreise
- Luxusbedürfnisse (Sekundärbedürfn.)	gehen über die Existenz- und Kulturbedürfnisse hinaus z. B.: Porsche, Jacht, Swimmingpool, Champagner, Kaviar, Schmuck

Die Befriedigung der Bedürfnisse ist abhängig von ...

- ... der Höhe des Einkommens und des Vermögens.
- ... Hobbies, Interessen, Vorlieben, Ansprüchen.
- ... der Erziehung, der Bildung, dem Lebensstil.
- ... Alter, Erfahrung, Geschlecht.
- ... Status, Image, sozialem Ansehen, Gruppenzwängen, Sitten, Gebräuche, Normen, gesellschaftlichem Umfeld, Gewohnheiten.

- Individualbedürfnisse	Bedürfnisse des Einzelnen. Jeder Mensch hat andere Bedürfnisse, abhängig von Bildung, Erziehung, Herkunft, Beruf, Einkommen, Vermögen, Alter, Geschlecht, Geschmack, Hobbys usw.
- Kollektivbedürfnisse	Bedürfnisse der Gesellschaft. Ohne die Befriedigung der Kollektivbedürfnisse funktioniert kein Gemeinschaftsleben. Der Einzelne wäre überfordert. z. B.: Kita, Schulen, Universitäten, Infrastruktur, Gesundheitsversorgung, Sicherheit (Polizei, BGS, Zoll, Armee)

- materielle Bedürfn.:	beziehen sich auf Erwerb wirtschaftlicher Güter
- immaterielle Bedürfn.:	Befriedigung im geistigen und religiösen Bereich

Klassifikation von Motiven nach MASLOW
(auch: Bedürfnispyramide)

Die MASLOWSche Bedürfnispyramide ist ein Modell zur Beschreibung der Motive von Menschen. Der Mensch kann sich erst dann den höheren Bedürfnissen zuwenden, wenn die niedrigeren Bedürfnisse befriedigt sind.

Nicht nur MASLOW meinte, dass der Mensch niemals einen Zustand der völligen Bedürfnisbefriedigung erreicht.

Der US-amerikanische Psychologe Abraham Harold **MASLOW** (1908 – 1970), Kind jüdisch-russischer Immigranten, ist einer der Begründer der humanistischen Psychologie, die eine Psychologie seelischer Gesundheit anstrebt und die menschliche Selbstverwirklichung untersucht.

Homöostase ist das Gleichgewicht von Bedürfnissen und Bedürfnisbefriedigung.



"Ein jeder Wunsch, wenn er erfüllt ist, kriegt augenblicklich Junge."

Wilhelm BUSCH (1832 - 1908), deutscher Dichter und Satiriker

Unterschiede zwischen primären und sekundären Motiven:

primäre Motive: sind angeboren (erbbedingt) und direkt lebensnotwendig dienen dem Überleben und der Arterhaltung
z. B.: essen, trinken, schlafen, atmen, ... (Lebenserhaltung)
träumen, Muttertrieb und Sexualtrieb (Arterhaltung)

sekundäre Motive: gehen aus den primären Motiven hervor
sind durch Lernen, Erfahrung, Erziehung und Sozialisation erlernte (erworbene) Handlungsantriebe
z. B.: Leistungsmotivation, Besitz- und Machtstreben, Streben nach Schönheit, Prestigestreben, ...

Unterschiede zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation:

extrinsische Motivation: von außen kommend (von anderen Personen kommend)
z. B.: Belohnung (z. B. durch Eltern oder Zensuren)
Angst (z. B. vor Lehrer oder schlechter Zensur)
Gruppendruck (z. B. in der Klasse)

Zu starkes Verbinden von Lernziel („Eine 1 in der Mathe-LK“) und extrinsischer Motivation (Belohnung) führen zu Minimalismus (= mit wenig Aufwand – u. U. auch mit Tricks – das Geforderte erreichen).

intrinsische Motivation: von innen kommend
(eigenentwickelt, entstehen aus eigenem Interesse)
z. B.: Leistungsmotivation (Stolz auf das Geleistete,
Hoffnung auf Erfolg, Furcht vor Misserfolg)
Aufgabenanreize (Interesse an der Sache, Wissensdrang)
Erreichbarkeitsgrad einer Aufgabe (Vollendungsstreben, Wettkampfgeist)
Neuigkeitsgrad einer Aufgabe (Neugier)

Die intrinsische Motivation ist tragfähiger und dauerhafter als die extrinsische.

5.3 Die Lernmotive

Es gibt sehr unterschiedliche Motive, die Schüler zum Lernen veranlassen können:

- das Interesse, immer wieder etwas Neues zu lernen oder Bekanntes zu vertiefen (Erkenntnisinteresse)
- das Interesse an einer speziellen Sache (Sachinteresse)
- das Interesse an bestimmten Tätigkeiten: basteln, probieren, knobeln, ...
- Freude am Lernen
- Sympathie für den Lehrer
- Streben nach sozialer Anerkennung in der Klasse
- angenehme Unterrichts-, Klassen- und Schulatmosphäre (Schüler fühlen sich wohl im Unterricht, in der Klasse und in der Schule)
- Streben nach Lob der Eltern für gute Zensuren (Vermeiden von Tadel wegen schlechter Zensuren)
- Streben nach materiellen Belohnungen (z. B. für gute Zensuren)
- Einsicht in die Notwendigkeit des Lernens für die eigene berufliche Entwicklung

Welche Motive sind z. B. in einem Studium besonders wichtig?

- das Leistungsmotiv (Hoffnung auf Erfolg / Furcht vor Misserfolg),

Die Kausalattribution unterscheidet:

- Erfolgssuchende schreiben den Erfolg einer Sache sich selbst, den Misserfolg aber immer dem Umfeld zu.
- Misserfolgmeidende begründen den Erfolg einer Sache als zu leichte Aufgabe, den Misserfolg sehen sie aber als Beweis für die eigene Untauglichkeit.

- das Anschlussmotiv (Hoffnung auf Anschluss / Furcht vor Zurückweisung),
- das Machtmotiv (Hoffnung auf Kontrolle / Furcht vor Kontrollverlust),
- der Wunsch nach Aufrechterhaltung eines inneren Gleichgewichts,
- das Bedürfnis nach Sicherheit und Vertrautheit (Familiarität),
- die Neugier und Abwechslung,
- die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung.