

# Die Motivation ist entscheidend

**Wenn wir nach der Motivation fragen, stellen wir die Frage nach dem Warum menschlichen Verhaltens und Erlebens. Motive sind relativ überdauernde, isolierte Beweggründe (Hunger, Durst, Bedürfnis nach Geltung und andere). Sie werden meist erlernt, können aber auch - wie zum Beispiel die physiologischen Grundbedürfnisse - angeboren sein.**

Eine hohe Motivation stellt den wirksamsten Antrieb für Lernvorgänge dar. Erfolgreiches Lernen ist meist eine Frage der richtigen Motivation. Je nach Orientierungsrichtung der Motive spricht man von extrinsischer oder intrinsischer Motivation. Für den extrinsisch (sachfremd) Motivierten ist Lernen Mittel zum Zweck. Er will beispielsweise eine ausgesetzte Belohnung bekommen oder eine drohende Strafe vermeiden. Bei dieser Art der Motivation besteht verstärkt die Gefahr, dass jemand versucht, Anstrengungen in der Sache möglichst zu vermeiden und seine Ziele mit unlauteren Mitteln zu erreichen. Wenn es Ihnen im Gegensatz dazu Freude macht, sich mit einem Problem auseinanderzusetzen und wenn Sie deshalb an einer Antwort auf eine Fragestellung im Zusammenhang mit dem Problem interessiert sind, lernen Sie um der Sache willen. Man spricht in diesem Zusammenhang von intrinsischer oder sachbezogener Motivation. Möglichkeiten zur Forderung der sachbezogenen Motivation sind folgende:

- Fragen Sie sich: „Warum lerne ich?“ Erforschen und überprüfen Sie Ihre Lerngründe und -hemmnisse.
- Setzen Sie sich realistische Ziele.
- Planen Sie Ihre geistige Arbeit.
- Suchen Sie die aktive Auseinandersetzung mit Problemen, zum Beispiel durch Mitdenken, Mitplanen und Mitmachen in Lehrveranstaltungen.
- Schaffen Sie Querverbindungen zwischen dem aktuellen Lernstoff und Ihren anderen Prüfungsfächern sowie Ihren privaten und beruflichen Lebensbereichen.
- Aktivieren Sie Ihre Neugier. Stellen Sie Warum-Fragen. Erfolgserlebnisse durch Fremdverstärkung in Maßen können auch dazu führen, dass durch Tätigkeiten, die ursprünglich um eines anderen Zweckes Willen (Belohnung) ausgeführt wurden, das Interesse an der Sache selbst erwacht.
- Versuchen Sie, gelegentlich Lernerfolge zu

*Anerkennung ist der mächtigste Motivator im menschlichen Gehirn. Allerdings: Bei Kindern zum Beispiel nur Intelligenz und Bestnoten anzuerkennen, kann dazu führen, dass sie mit Rückschlägen nicht fertig werden und Versagensängste entwickeln. Loben Sie deshalb bei Kindern vor allem Fleiß und Arbeitseifer. Damit lenken Sie die Konzentration auf gute Lernstrategien und realistische Ziele.*



antizipieren; etwa in der Form, dass Sie sich das damit zu erreichende erstrebenswerte Ziel gedanklich in Einzelheiten ausmalen.

- Sie sollten sich weder Über- noch unterfordern. Orientieren Sie sich an einem mittleren Schwierigkeitsgrad. Die Hoffnung auf Erfolg und die Furcht vor Misserfolg in einer Leistungssituation halten sich in der Regel bei mittelschweren Aufgaben die Waage.

Misserfolg in Leistungssituationen muss geistig und seelisch angemessen verarbeitet werden. Häufig liegt die Ursache für den Misserfolg nicht in mangelnder Eignung oder Begabung, sondern in einer falschen Einstellung zur eigenen Leistungsfähigkeit. Das individuelle Leistungsverhalten wird - außer vom persönlichen Anspruchsniveau - von der Stärke des Leistungsmotivs und von der jeweiligen Erwartungshaltung bestimmt. Bezüglich dieser Erwartungshaltung unterscheidet man zwei Tendenzen: „Hoffnung auf Erfolg“ und „Furcht vor Misserfolg“. Erfolgszuversichtliche und misserfolgsängstliche Menschen unterscheiden sich in ihrer Kausalattribution grundsätzlich voneinander. Unter Kausalattribution versteht man die Ursachenzuschreibung oder Ursachenerklärung, die jeder Mensch für sich unwillkürlich vornimmt. Im Falle des Erfolgs betonen die Erfolgszuversichtlichen die internalen Faktoren („Ich bin nun mal so tüchtig“, „Ich habe mich eben entsprechend angestrengt“), die Misserfolgsängstlichen die externalen Aspekte („Die Aufgabe war so leicht“, „Glück gehabt!“). Tritt Misserfolg ein, sehen die Erfolgsorientierten überwiegend variable Faktoren als Ursache („Pech gehabt“, „Das nächste Mal werde ich mich mehr anstrengen“), die Misserfolgsorientierten führen demgegenüber eher stabile Faktoren als Begründung an („Ich bin nun mal dumm“, „Die Aufgabe war zu schwer“). Durch diese unterschiedliche Art der Ursachenzuschreibung wirken auf den Erfolgsorientierten sowohl Erfolg als auch Misserfolg motivierend, während der Misserfolgsängstliche weder aus Erfolg - er betrügt sich ja quasi um sein Erfolgserlebnis - noch aus Misserfolg neue Energien für seine weitere Arbeit freimachen kann. Wenn Sie zu den eher Misserfolgsorientierten gehören, sollten Sie versuchen, sich Einsicht in die Zusammenhänge Ihrer Ursachenzuschreibung zu verschaffen, denn: Eine kognitive Korrektur der negativen Ursachenzuschreibungsmechanismen kann langfristig eine Reduktion der Leistungsangst bewirken. Bemühen Sie sich um die Reduktion von kognitiven Dissonanzen. Jeder Mensch ist bestrebt, seine kognitiven Elemente (Meinungen, Einstellungen) in Konsonanz, das heißt in logischer Widerspruchsfreiheit, zu halten und Dissonanzen zu vermeiden. Ein Beispiel für Konsonanz wäre „Ich habe viel gelernt“ und „Ich habe in der Prüfung gut abgeschnitten.“ Für Dissonanz: „Ich habe viel gelernt“ und „Ich habe in der Prüfung versagt.“

Welche Möglichkeiten zur Dissonanzreduktion kommen in diesem Zusammenhang in Betracht? Man kann eines der Elemente verändern, indem man zum Beispiel nach gründlicher Analyse zur Erkenntnis kommen könnte: „Ich habe, da ich unkonzentriert gearbeitet habe, wohl doch nicht genug gelernt“ Man könnte gegebenenfalls neue kognitive Elemente hinzufügen, die das Gesamtverhältnis in Richtung Konsonanz verschieben, zum Beispiel „Die Lernunterlagen waren schlecht“, „Die Lerninhalte sind schwer verständlich“ oder „Der Unterricht war unzureichend organisiert“. Vermeiden Sie Motivkonflikte. Motivkonflikte haben Sie sicher auch schon im Zusammenhang mit Ihrer geistigen Arbeit erlebt, wenn Sie zum Beispiel lernten, obwohl Sie lieber ins Schwimm-bad gegangen waren. In solchen Fällen ist es aus Gründen der Ablenkung insgesamt gesehen meist günstiger, entweder die angenehmere Alternative zeitlich vorzuziehen oder die für Sie erfreulichere Möglichkeit als Belohnung für das vorherige Erledigen der weniger angenehmen Arbeit auszusetzen. Versuchen Sie, Motive miteinander zu verknüpfen. Reisen Sie gern? Das Lernen einer Fremdsprache fällt Ihnen leichter, wenn Sie es mit Ihrer Reise-lust in Verbindung bringen. „Willenskraft“ ist eine der Schlüsselqualifikationen für ein erfolgreiches Leben. Die gute Nachricht ist: Sie lässt sich trainieren. Roy Baumeister, der an der Florida State University lehrt, vergleicht die Willenskraft mit einem Muskel - bei ausgewogenem Training stellen sich Erfolge ein. Umgekehrt führt eine übermäßige dauernde Beanspruchung

zu einem Zustand - Baumeister nennt ihn „Ego-Erschöpfung“ - in dem wir unser Verhalten schlechter kontrollieren können oder Gefahr laufen, unser Ziel aufzugeben. Hinsichtlich dessen verfügen wir offensichtlich über unterschiedliche Selbstregulierungsfähigkeiten. In den 70er- und 80er-Jahren glaubte die Psychologie, der Lebenserfolg sei sehr stark vom Selbstbewusstsein abhängig. Nach den Erkenntnissen von Roy Baumeister ist das eher eine Wirkung als eine Ursache. Auch die Motivationspsychologin Gabriele Oettingen (New York University) hat sich zu der Thematik Gedanken gemacht. Ihre These lautet: Sich die Zukunft rosig auszumalen reicht nicht, um ein erfolgreiches Leben zu führen. Man muss die Wirklichkeit gegenüberstellen. Wenn man das gewünschte Ergebnis kennt und die Hürden auf dem Weg dorthin, kann man sein Ziel besser verfolgen und erreichen. „Mentales Kontrastieren“, MCII (Mental Contrasting with Implementation Intentions) nennt sie das. Mentales Kontrastieren fußt darauf, sich die erwünschte Zukunft in den schönsten Farben gedanklich auszumalen -und dann einem „Hindernis-Check“ zu unterziehen. Wenn ich weiß, was mich wirklich von der Erreichung meiner Ziele abhält, dann komme ich weg von Ausreden. Im Zusammenhang mit dem Wunsch nach mehr Bewegung und einem fitten Körper konnte eine solche Analyse beispielsweise lauten: „Was halt mich davon ab, mehrmals in der Woche zu joggen?“ oder „Fehlt es an der richtigen

Kleidung für schlechtes Wetter?“ Bewährt hat sich die Formulierung sogenannter „Durchführungsvorsätze“, verbunden mit der Visualisierung konkreter Bilder. Ein Beispiel: „Mittwoch und Freitag jogge ich. Wenn ich müde bin, ziehe ich trotzdem meine Sportschuhe an und gehe los“. Durch Mentales Kontrastieren wird nach Oettingen die Zielbindung (Goal Commitment) gestärkt. Durch das Abwägen zwischen Wunsch und Wirklichkeit findet man leichter heraus, welche Ziele Erfolg versprechend sind und welche nicht. An Ziele, die erstrebenswert und erreichbar sind, bindet man sich. Ziele, die unrealistisch erscheinen, werden aufgegeben. Goal Commitment gleicht einer Energiebündelung für Wünsche, die umsetzbar sind - also für „kluge“ Wünsche.

*Prof. Dr. Johann Ceh war 22 Jahre Schulleiter der Karl-Arnold-Schule am Beruflichen Schulzentrum Biberach. Nach dem Wechsel in den Ruhestand habilitierte er sich im Fach Erwachsenenpädagogik und übernahm mehrere Lehraufträge. Bei der IHK Ulm betreut er das Projekt: „Finden und Fordern von Begabungen und Interessen im naturwissenschaftlich-technischen Bereich“ Ceh hat zahlreiche Bücher zu psychologischen, pädagogischen und naturwissenschaftlichen Themen verfasst.*

