

Motivation

Motivation

... ist ein aktueller Zustand, in dem **personenseitige Motive** durch **situative Anreize** angeregt werden.

... ist die aktuelle Tendenz, ein **Ziel** durch eigenes **Verhalten** anzustreben. Dies kann auch das Vermeiden als Ziel haben.

... ist die **Ausrichtung des Denkens** und der **Aufmerksamkeit** auf das **Ergebnis**, das **Ziel** und die damit verbundene **Handlung**.

Je stärker meine Motivation ist, desto zielgerichteter, ausdauernder und intensiver ist mein Verhalten.

Motivationszustände sind eng mit **Emotionen** verknüpft.

Motivation beruht auf der Vorstellung, dass sich mein **Gemütszustand ändert**, wenn ich des **Ergebnis** erreiche.

z.B. Vorstellung der Freude/ des Stolzes beim Gedanken an einen Erfolg.

z.B. Vorstellung der Trauer/ der Scham beim Gedanken an einen Misserfolg.

Motive beeinflussen, welche **Vorstellungen** bei einem erkennbaren **Ziele** in einer Person ausgelöst werden, d.h. wie erstrebenswert ein **Ziel** erscheint.

Anders als oft in der Gesellschaft verankert, soll hier Motivation nicht gewertet betrachtet werden. Motivation ist nicht gut oder schlecht. Die Motivation zu lernen ist nicht besser als die Motivation Musik zu hören oder Fernsehen zu schauen.

Immer wenn wir etwas machen brauchen wir Motivation. Sie ist einfach da.

Motivation				
intrinsisch	extrinsisch Handlungsregulation			
Du freust dich an der Handlung und interessierst dich für das Thema.	<u>Integriert</u>	<u>Identifiziert</u>	<u>Introjeziert</u>	<u>external</u>
	Du identifizierst dich voll mit den Zielen. Die Handlung stimmt ganz mit deinen Motiven und Werten überein.	Du lernst, weil du es persönlich als wichtig und wertvoll empfindest.	Du lernst für ein gutes Gewissen. Du handelst aufgrund eines inneren Drucks. Die Handlung wird als von innen kontrolliert erlebt, der Ort der Handlungskontrolle wird jedoch als external wahrgenommen.	Du lernst um deinen Eltern eine gute Note zeigen zu können. Es ist fremdbestimmtes, von außen kontrolliertes Handeln.

Motivationale Kompetenz

... ist die Fähigkeit zwischen **Motiven**, aktuellen **Anreizen** und den **Zielen** so zu vermitteln, dass eine aktuelle **Motivation** entsteht und **gehandelt** wird.

... kann **erlernt** und **trainiert** werden.

... erlernen:

1. Ich weiß, dass es eine **motivationale Kompetenz** gibt.
→ Somit weiß ich, dass ich meine **Motivation** bewusst steuern kann, indem ich mir **Ziele** setze, mir über meine **Motive** bewusst bin und **Anreize** erkenne.
2. Ich habe ein **Ziel**. Wenn nicht, dann suche ich mir ein **Ziel**.
3. Mir ist bewusst was so schön an dem Erreichen meines **Ziels** ist. Wie fühle ich mich, wenn ich mein **Ziel** erreicht habe? Was hat sich dann in meinem Leben geändert? Wie ist mein Leben dann?
4. Ich kenne meine persönlichen **Motive**. Ich weiß was mich interessiert, reizt und bewegt ... und warum.
5. Ich merke **Anreize** und gehe ihnen bewusst nach. Ich reflektiere was gerade ein Verlangen auslöst **etwas zu tun** oder **etwas nicht zu tun**.

Motive

... sind situationsübergreifende, **persönliche Veranlagung** bzw. die **innere Bereitschaft, Zielzustände** einer bestimmten Thematik (z.B. Leistung, Macht, Anschluss) positiv oder negativ zu **bewerten**.

... bestimmen, wie Situationen wahrgenommen und bewertet werden, welche Aspekte die Aufmerksamkeit anziehen und welche Aufforderungsgehalte mit Objekten verbunden sind.

Motive stellen evolutionäre Anpassungen an grundlegende Anforderungen dar:

- **Kontrolle:** Sich treiben lassen können oder Ereignisse vorhersagen und kontrollieren können
- **Leistung:** Die eigene Kompetenz im Umgang mit der Welt steigern.
→ Auf sich achten und entspannen (Energie tanken) oder aktiv werde (Energie frei lassen)
- **Macht:** Anderen folgen oder Einfluss auf andere nehmen
- **Anschluss:** Eigene Wege gehen oder positive soziale Beziehungen aufbauen und erhalten

Das ist sinnvoll um zu überleben. Damals und heute.

Gewisse Motive finden sich in allen Kulturen wieder. Daher ist davon auszugehen, dass ein gewisser Teil der Motive eine genetische Basis hat.

Die **individuelle** Ausprägung und der individuelle Ausdruck von **Motiven** werden durch **Kultur** und **Lernen** geprägt.

Motive

Ob sich **Motive** im **Verhalten** ausdrücken, hängt davon ab

- ... ob ein **Motiv** durch **situative Anreize** oder innere Vorstellungen angeregt wird.
- ... ob die Situation **Gelegenheiten** zur Verfolgung motivspezifischer **Ziele** bietet.
- ... ob das **Motiv** bereits kurz zuvor **befriedigt** wurde („Sättigung“).

Wie sich **Motive** im **Verhalten** ausdrücken, hängt davon ab

- ... welche **Handlungen** im **Verhaltensrepertoire** der Person sind.
- ... welche **Handlungen** die Person als geeignet erachtet, um **Ziele** zu erreichen.

Motive sind theoretische Konstrukte (Hilfen) um zu erklären,

dass **ich** in verschiedenen Situationen **ähnlich reagiere** und

dass **verschiedene Personen** in ähnlichen Situationen **unterschiedlich reagieren**.

Motive können **bewusst** oder **unbewusst** sein. Bewusste und unbewusste Motive können voneinander **abweichen**.

Die drei großen unbewussten Motive sind das Anschluss-, Macht- und Leistungsmotiv.

Diese Motive gibt es auch unter den bewussten Motiven. Aber sie berühren

unterschiedliche Aspekte unserer Persönlichkeit. Nur weil ich meine ein stark

ausgeprägtes **bewusstes Leistungsmotiv** zu habe, muss ich kein stark ausgeprägtes

unbewusstes Leistungsmotiv haben. Natürlich kann es gut möglich sein, dass ich bei einem stark ausgeprägten **unbewussten Leistungsmotiv** auch bewusst Situationen suche in denen ein **bewusstes Leistungsmotiv** ansprechen.

Motivation

**Motive beeinflussen unsere Entscheidungen!
Daher ist es sinnvoll zu wissen welche bewussten Motive mich bewegen und auch unbewusste Motive zu erkennen.**

bewusste Motive (explizit)	unbewusste Motive (implizit)
Selbst gesetzte, bewusste Ziele	Unbewusste, nicht sprachlich ausgedrückte Ziele
... werden durchdacht: „Das ist mir wichtig, weil... „	... werden unwillkürlich aktiviert und führen zu spontanen Verhaltensimpulsen: „Das will ich machen!“ ohne darüber nachgedacht zu haben.
... beruhen auf bewusstem Selbstbild und Ansprüchen anderer.	... sind in früher Kindheit erworben und eng an Emotionen geknüpft.
... sind auf Anreize von Handlungsergebnissen Gerichtet.	... sind auf Anreize des Tätigkeitsvollzugs gerichtet.
... sind messbar über Selbstberichte und Fragebögen.	... sind messbar über Fantasieproduktionen (TAT).
Erkundung der Motive über Selbstreflexion und Erforschung des Selbst	
... werden anregt durch Möglichkeiten, im Vergleich zu anderen oder einer Norm herauszustechen.	... werden anregt durch Möglichkeiten, motivspezifische Tätigkeit auszuführen (z.B. eigenes Können zu erweitern)
... sagen das Verhalten in strukturierten und sozial kontrollierten Situationen voraus (respondentes Verhalten).	... sagen das Verhalten in offenen Situationen und über längere Zeiträume vorher (operantes Verhalten).

Werte

- ... gelten als **Handlungsmaxime** für eine Vielzahl von Aktivitäten.
- ... bestehen aus mehreren **Motiven**.

Glaubenssätze

- ... sind durch häufiges Hören in uns verankert.
- ... bekommen wir gesagt durch Eltern, Freunde, Fernsehen, die Gesellschaft.
- ... sagen wir uns selbst.
- ... bauen mich auf
oder ziehen mich runter.
- ... geben mir Zuversicht
oder lassen mich nichts neues wagen.

Beispiele:

Ich bin zu dick. Ich bin der Coolste. Ich kann das nicht. Ich bin besser als alle anderen. Erst die Arbeit, dann das Vergnügen. Ich habe zu wenig Muskeln. Wer bremst verliert. Das war auch das Mindeste was ich schaffen musste. Alles wird gut. Ich habe immer Pech. In der Kürze liegt die Würze. Ich bin nicht liebenswert. Ich habe den Erfolg nicht verdient.

Glaubenssätze beeinflussen unser **Handeln** und unsere Motivation. Wenn wir davon überzeugt sind, dass wir etwas nicht können, dann fehlt uns die **Motivation** es erneut zu versuchen. Versuchen wir es, dann ist ein Scheitern immer in unserem Hinterkopf. Wir sehen mehr Probleme als Chancen. Es kommt schneller zu einem **Misserfolg**.

Motivation

Bedürfnispyramide nach Maslow

Ob sich die Bedürfnisse so Verhalten ist mittlerweile fraglich.

Dennoch ist klar, dass es leichter ist bestimmte Aufgaben anzugehen, wenn gewisse Bedürfnisse gestillt wurden.

Selbstverwirklichung
Talente, Potenziale und Kreativität entfalten, Sinn im Leben

So werde ich mir erst Gedanken über eine sichere Arbeit machen, wenn ich Atmen kann. Im Todeskampf sind meine Gedanken und Ziele andere.

Individualbedürfnis
Vertrauen, Wertschätzung, Selbstbestätigung, Erfolg, Freiheit und Unabhängigkeit

Zugehörigkeit
Familie, Partner, Freunde, Verein, Arbeitskollegen

Sicherheit
konstante Lebensumständen
Gesundheit, Frieden, keine Naturkatastrophen, sichere Arbeit

Körperliche Grundbedürfnisse
Atmen, Essen, Trinken, Schlafen

Lernen stellt ein eher höheres Ziel dar. Es ist sinnvoll dafür zu sorgen, dass die elementaren Bedürfnisse befriedigt sind. Habe ich zwei Tage nicht geschlafen, werde ich schwer gut lernen können. Habe ich großen Hunger, werde ich Schwierigkeiten haben mich zu konzentrieren. Habe ich Probleme innerhalb meiner Familie oder mit meinem Partner, wird es mir schwer fallen mich zu konzentrieren.

Mach dir klar, was dich im Moment bewegt.

Motivation

Anreize

... sind Aspekte einer Situation.

... sie signalisieren die Möglichkeiten einen **erstrebenswerten Zustand** zu erreichen bzw. die Möglichkeit ein **Motiv** zu erfüllen.

→ Dies sind **interne oder externe Belohnungen** oder **Strafen** bzw. **Druck**.

... haben einen sehr persönlichen und individuellen „Aufforderungscharakter“.

Ziele

... können zwei **motivationale** Funktionen erfüllen

1. als rational, kalkulierte **Handlungsergebnisse**, die mit dem **bewussten Selbstbild (Motive, Werte, etc.)** übereinstimmen (zweckzentrierte Anreize)
2. als Mittel, um **Tätigkeiten** auszuüben, die mit **impliziten Motiven** übereinstimmen (tätigkeitszentrierte Anreize)

Ziele beschreiben somit den Punkt in dem bei einem Prozess **Freude** erreicht wird. Entweder durch das **Ausüben einer Handlung** im Prozesses oder durch das **Ergebnis**, das auf eine individuelle Weise ein **Erfolg** darstellt. Die **Handlung** und/oder der **Erfolg** müssen mit unserem **bewussten und unbewussten Selbst übereinstimmen**.

Du erfährst **Freude**, wenn deine **bewussten Ziele** mit deinen **unbewussten Motiven** übereinstimmen bzw. sich ergänzen.

Passen **bewusste Ziele** und **unbewusste Motive** nicht überein, entsteht **Unzufriedenheit**. Versucht man bewusst sich noch mehr anzustrengen, wird die **Unzufriedenheit** noch größer. Wenn die Anstrengung die **unbewussten Motive** zu überwinden sehr groß ist, ist die **Freude** über den Erfolg kleiner als erwartet.

Wie kann ich meinen unbewussten **Motiven** auf die Spur kommen?

- **Vorgehen** und **Situationen** ausmalen - möglichst lebhaft und bildhaft vorstellen und beschreiben
- **Gefühle** die entstehen ausmalen - möglichst lebhaft und bildhaft vorstellen und beschreiben

Handlung

... besteht aus der **Planung** und der eigentlichen **Handlung**. Eine konkrete **Planung** ist der erste Schritt innerhalb der **Handlung**.

... beinhaltet **Handlungsaspekte**. Das sind Elemente aus denen sich die **Handlung** zusammensetzt. Einige mag ich, andere mag ich nicht. Auch diese **Handlungsaspekte** können meine **Motive** erfüllen und somit Teil des **Ziels**.

... halte ich nur durch, wenn ich über **Ressourcen** verfüge.

Ressourcen

... ist all das was mich unterstützt eine Handlung - besonders wenn sie nicht so angenehm ist – durchzuhalten.

... können in externe Ressourcen, wie Familie, Freunde, Lehrer oder interne Ressourcen, alle meine Eigenschaften, aufgeteilt werden.

Suche und nutze möglichst viele Ressourcen. Schau was dir in anderen Situationen schon geholfen hat. Mach dir deine Stärken klar. Schau was du bei deinen Hobbys alles einbringst und überlege wie es für dein jetziges Projekt nutzbar ist.

Rahmenbedingungen

... sind durch die Situation gegeben.

... sind durch mich gegeben.

... können nur bedingt bis gar nicht verändert werden,
**aber oft ist der eigene Rahmen gut ausbaubar
oder er ist schon groß und man sieht es nicht.**