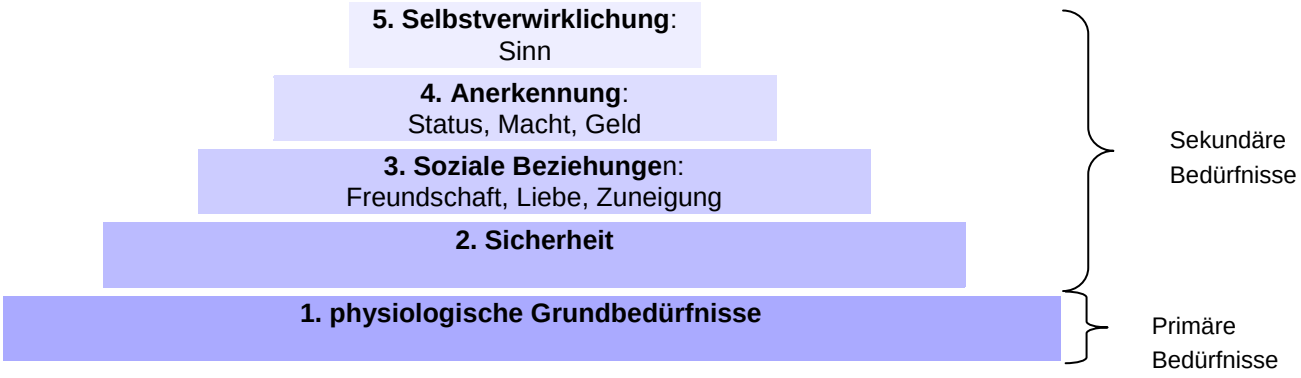
Motivation und Lernerfolg: Ausgewählte Theorien und Konzepte in Kürze

Die folgenden Theorien und Konzepte werden nicht abschliessend behandelt. Vielmehr werden schul- und motivationsrelevante Kerngedanken herausgegriffen und mögliche Konsequenzen für die Motivation und den Lernerfolg in der Schule dargelegt.

Für weitere Kurzzusammenfassungen zum Thema Motivation siehe auch:

- *Martin (2015) Einführung Motivationspsychologie und Leistungsmotivation*
- *Martin (2015) Modell von Motivationsprozess und Handlungsregulierung mit Bezug Lerncoaching*

1) Humanistische Psychologie: Bedürfnis-Pyramide von A. Maslow



Kerngedanken: Bedürfnisse sind hierarchisch geordnet. Um höhere Bedürfnisse erfüllen zu können, müssen zuerst die tieferen befriedigt sein. Wenn in einer Situation Konflikte zwischen verschiedenen Motiven vorliegen, „siegt" normalerweise das Motiv aus der tieferen Schicht. Besonders deutlich wird das bei Tieren und Kleinkindern unter zwei Jahren. Wenn ein Tier oder ein Baby Hunger hat, zählt nur noch das. Weil sie (noch) keine Vorstellungsebene haben, können sie aktuelle Grundbedürfnisse nicht zugunsten von zukünftiger Bedürfnis-befriedigung zurückstellen. Diese Fähigkeit entwickelt sich beim Menschen erst im Laufe der Jahre, Tiere haben sie nicht oder jedenfalls nicht bewusst.

Schulrelevanz:
- Oft sprechen wir als Lehrpersonen die SchülerInnen auf der Stufe 4 oder 5 der Pyramide an, obwohl bei ihnen unbefriedigte Bedürfnisse auf den unteren Stufen auf im Vordergrund stehen.
- Die Beziehungen der Lernenden (untereinander, zur Familie, zur Lehrperson) (Stufe 3) beeinflussen die Motivation und den Lernerfolg mehr als Sinn-Aussagen wie: „Fremdsprachen sind wichtig, weil sie uns Zukunfts-perspektiven eröffnen!" (Stufe 4 und 5).
- …

Eigene Notizen: _____

_____

_____

© PY. Martin 2014

2a) Biologische Psychologie: Emotion und Kognition

Kerngedanken:

Emotionen entstehen im evolutionsgeschichtlich älteren Teil des Gehirns (limbisches System) als die (bewussten) Kognitionen, die weitgehend im Grosshirn angesiedelt sind.

Emotionen dienen Lebewesen ohne Bewusstseinsfähigkeit (und das sind mit Ausnahme vom Menschen und einiger Affenarten alle Tiere) als Bewertungsmechanismus, mit der eine Situation eingeschätzt wird.

Stehen in einer Situation emotionale und kognitive Wahrnehmungen im Widerspruch, kann im Regelfall davon ausgegangen werden, dass die emotionale Komponente die kognitive verdrängt. *Beispiel:* Ein Mensch vertritt bei kühlem Kopf die Ansicht, dass man eingreifen sollte, wenn man beobachtet, wie jemand verprügelt wird (Wert der Hilfsbereitschaft und Tapferkeit als kognitive gefärbte Motivation). Wird er mit einer solchen Situation konfrontiert, versprüht er womöglich starke Angst selbst geschlagen zu werden. Die emotionale Bewertung tritt dann in Konkurrenz zur kognitiven. In den meisten Fällen wird dabei der emotionale Motivationsfaktor die Oberhand gewinnen: Die Person greift entgegen seinen kognitiven Überzeugungen nicht ein, schaut weg, flüchtet, usw.

Angst ist eine mächtige Grundemotion und bewirkt, dass der Körper in Alarmbereitschaft versetzt und zur Flucht (oder allenfalls zu einem Verzweiflungsangriff) vorbereitet wird (durch hormonelle Ausschüttungen, Erhöhung der Herz-Kreislauf-Rhythmus usw.). Höhere kognitive Funktionen werden in diesen Situationen in den Hintergrund gedrängt, denn im Tierreich, aus dem auch die Menschen kommen, geht es dabei häufig ums Überleben. Die kognitiven Leistungen sind in Angstsituationen deshalb stark eingeschränkt (Ich kann nicht mehr klar denken).

Emotionen haben zudem einen stark ansteckenden Charakter, besonders, wenn sie von ranghohen Individuen („Alpha-Tieren“) oder hierarchisch nahe gelegenen Mitgliedern der Gruppe ausgehen.

Schulrelevanz:

- Angst im Unterricht hemmt die kognitive Leistungsfähigkeit stark und sollte möglichst vermieden werden. Im Fremdsprachen-Unterricht etwa sollte Angst vor (unvermeidlichen) Fehlern abgebaut werden.
- Die Eigenmotivation der Lehrperson und die entsprechenden Emotionen übertragen sich in starkem Masse auf die Klasse. Eine begeisterte Lehrperson wird ihre Schülerinnen und Schüler viel eher interessieren können als eine, die selbst nichts mit dem Fach anfangen kann.
- Negative emotionale Äusserungen von angesehenen Schülerinnen und Schülern oder von Eltern gegenüber einem Fach oder Thema untergraben die Motivation der Lernenden.

Eigene Notizen:

_____

_____

_____

_____

© PY. Martin 2014

2b) Biologische Psychologie: Emotionale Färbung

Kerngedanken: Jedes Erlebnis und jede Handlung wird sowohl kognitiv, als auch emotional verarbeitet. Mit anderen Worten versucht ein Mensch seine Erlebnisse einerseits zu verstehen und möglichst widerspruchsfrei in seine bisherige Wissens- und Persönlichkeitsstruktur einzubinden *(➔ siehe auch 2c: Kognitives System und Dissonanz)*. Andererseits erhalten alle Sinneseindrücke und die Informationen, die daraus entstehen, automatisch einen „emotionalen Mantel" bzw. eine emotionale Färbung. Wenn wir uns an einen Inhalt oder eine Situation erinnern, wird gleichzeitig auch dieses Gefühl miterinnert. Umgekehrt erinnert man sich bei gewissen Gefühlszuständen auch häufig an Situationen, die mit dieser Emotion verbunden sind. Sind diese Gefühl positiv, versucht man die damit verbundenen Situationen oder Inhalte bewusst oder unbewusst wieder zu erleben. Man möchte mehr davon. Negative emotionale Färbungen führen hingegen zu einem Vermeidungsverhalten.

Schulrelevanz:

- Positive und negative Emotionen im und ausserhalb des Unterrichts (Spass im Unterricht, schöne Ferien im Land der Fremdsprache) prägen die Motivation wesentlich stärker als kognitive Inhalte (z.B. Wissen um den Nutzen von Fremdsprachen). Lerninhalte sollten wenn immer möglich positiv gefärbt sein.
- Die Verbindung von Dingen mit hohem Anreizpotenzial (z.B. Aufklärungs-comics auf Französisch lesen) verhilft der weniger beliebten Sache zu einer positiven Färbung.
- In einer Prüfung sollten die Prüflinge versuchen in eine ähnliche Gefühllage zu kommen wie beim Lernen. Das kann dadurch unterstützt werden, dass man den Prüfungsraum vorgängig besucht und vorgängig unter dem Eindruck des Raums das Wichtigste repetiert. Nützlich sind auch kleine Gegenstände, die man in der Übungssituation dabei hatte und dort „positiv aufgeladen" hat. Das kann ein kleines Plüschtier sein, aber auch eine eigene Körperstelle. Sieht oder berührt man diese „Anker", zieht uns das in die damalige, Lernsituation zurück.
- …

Eigene Notizen: _____

_____

_____

_____

_____

_____

© PY. Martin 2014

2c) Kognitions- und Sozialpsychologie: Kognitives System und Dissonanz

***Kerngedanken**:*

Aus seinen Wahrnehmungen und Erfahrungen konstruiert sich der Mensch im Verlauf seiner Entwicklung ein inneres Bild der Welt, aber auch von sich selbst. Dabei strebt er nach Widerspruchsfreiheit. Neue Erfahrungen, die diesem Weltbild widersprechen, erzeugen eine unangenehme innere Spannung („Dissonanz" nach L. Festinger).

Beispiel: Ich habe schlechte Französisch-Noten – Ich brauche Französisch um ins Gymnasium zu kommen. Um diesem Widerspruch zu entkommen, kann ich verschiedene Strategien anwenden:

- Vermeidung und Verdrängung der Situation, die Dissonanz erzeugt (Sobald ich aus der Unterrichtsstunde komme, denke ich nicht mehr an dieses Fach).
- Umgewichtung (Mathematik ist viel wichtiger als Französisch und da bin ich gut, Französisch ist etwas für doofe Froschschenkel-Fresser, usw.).
- Selektive Wahrnehmung (Die Lehrerin hat mich letzthin einmal gelobt, also bin ich doch nicht so schlecht).
- Änderung des kognitiven Systems bis hin zum Selbstkonzept (Selbstbild)
  Zum Positiven: Ich tue alles, damit ich im Französisch besser zu werde)
  Zum Negativen: Ich bin einfach nicht der Hellste und es ist normal, dass ich in der Schule schlecht bin. Ich konzentriere meine Energie auf etwas Anderes (Sport, Freundin, Gang, usw.).

Schulrelevanz:

- Leichte kognitive Dissonanzen regen zum Nachdenken an und sind deshalb ein Motor persönliche Weiterentwicklung.
- Kognitive Dissonanzen dürfen aber nicht zu gross werden, sonst droht in letzter Konsequenz eine Abwertung des Selbstbilds („Ich kann das einfach nicht").
- Die Etablierung von Vermeidungsstrategien zur Verhinderungen von Dissonanzen sollte wenn möglich verhindert werden.
- Es sollten konstruktive Wege zur Auflösung einer Dissonanz aufgezeigt werden, insbesondere was man konkret tun kann, um im Französisch besser zu werden ➔ *siehe 2d) Lernstrategien und Lernkompetenz)*.
- …

Eigene Notizen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

© PY. Martin 2014

2d) Lernen lernen: Lernstrategien und Lernkompetenz

Kerngedanken:

Lernunterschiede lassen sich durch verschiedene Faktoren erklären. Glaubt man der Studie von J. Hattie, ist lernstrategische Kompetenz einer der wichtigsten Erklärungsfaktoren für Lernerfolg (zusammen mit der Selbstwirksamkeitsüberzeugung, dem Vorwissen auf diesem Gebiet und den Grundkompetenzen, wie dem IQ oder der emotionalen Kompetenz.

Lernstrategien können wie folgt klassifiziert werden:

1. **Kognitive Lernstrategien** (dienen der Optimierung der Informationsaufnahme und -verarbeitung und -speicherung),
2. **Metakognitive Lernstrategien** (Planung, Überwachung und Auswertung eigener Lernprozesse, Lernwissen aufbauen, sich selbst kennenlernen)
3. **Stützstrategien** (Optimierung der Rahmenbedingungen, z.B. Gestaltung des Arbeitsplatzes)
4. **Motivationale Lernstrategien** (Steuerung und Aufrechterhaltung der Lernmotivation)

Während die letzte Kategorie die Motivation direkt beeinflusst, haben die ersten drei einen indirekten Einfluss auf die Lernmotivation (über den Lernerfolg). Neuere Studien an Studierenden haben ergeben, dass ein breites und gut eintrainiertes Lernstrategie-Repertoire stark mit dem Studienerfolg korreliert ist. Das ist nicht weiter verwunderlich, da in jeder Lernsituation ein etwas anderer Strategie-Mix optimal ist.
Gleichzeitig zeigt sich immer wieder, dass die Lehrpersonen die Lernstrategie-Kompetenzen ihrer Schülerinnen und Schüler überschätzen und deshalb zu wenig und zu wenig systematisch am Aufbau dieser Kompetenzen arbeiten.

Schulrelevanz:

- In einem lernwirksamen Unterricht wird nicht nur Stoff vermittelt, sondern viel über Lernprozesse nachgedacht und diskutiert (Wie habe ich das angepackt? Was hast du gemacht? Was sind die Vor- und Nachteile? usw.)
- Lernstrategien werden bewusst und genau vermittelt sowie gezielt geübt.
- Dabei ist darauf zu achten, dass im Verlauf der Schulzeit alle Lernstrategie-Kategorien abgedeckt werden.
- Die Lehrperson hat als Lernexpertin eine wichtige Vorbildfunktion. Sie zeigt und erklärt wie sie selbst vorgegangen ist und wieso sie das tun. Das Offenlegen von eigenen Problemen und Schwächen sowie der Umgang mit ihnen ist dabei besonders lernwirksam.
- …

Eigene Notizen:

_____

_____

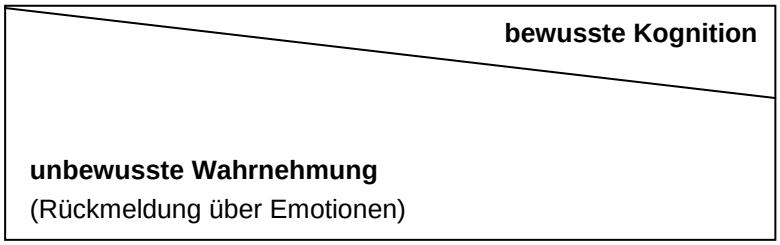
_____

_____

© PY. Martin 2014

3a) Psychoanalyse nach Sigmund Freud: Bewusstes und Unbewusstes

Kerngedanken: Ein Grossteil unserer Motive (Bedürfnisse) und unseres Erlebens liegt im Unbewussten.
Beim Erleben eines angenehmen, bzw. unangenehmen Gefühls ist es nicht notwendig, dass man gedanklich (bewusst) erfasst, worum es geht. Lust oder Wohlbehagen beispielsweise werden auch dann gefühlt, wenn weder die Ursache noch die Zusammenhänge bewusst sind.



Tiere **Kleinkinder** **Erwachsene**

Entscheidungen werden oft aufgrund unbewusster Motive gefällt (z.B. indem Primäre Bedürfnisse die sekundären überwiegen, ➔ *siehe Beiträge 2a und 2c*). Die so hervorgerufene innere Dissonanz kann u.a. durch nachfolgende „Rationalisierung“ aufgelöst werden. (Aus Angst vor Schlägen greift jemand nicht ein, als er sieht, wie eine Person zusammengeschlagen wird. Im Nachhinein rechtfertigt er sich mit der Bemerkung, ein Eingreifen hätte die Gewaltbereitschaft der Täter nur erhöht.).

Schulrelevanz:
- Die „echten“ Bewegründe für ihr Verhalten sind den Schülerinnen und Schülern oft nicht oder nicht genau bewusst und können deshalb auch nicht benannt werden.
- Dasselbe gilt für die Lehrperson
- …

Eigene Notizen:

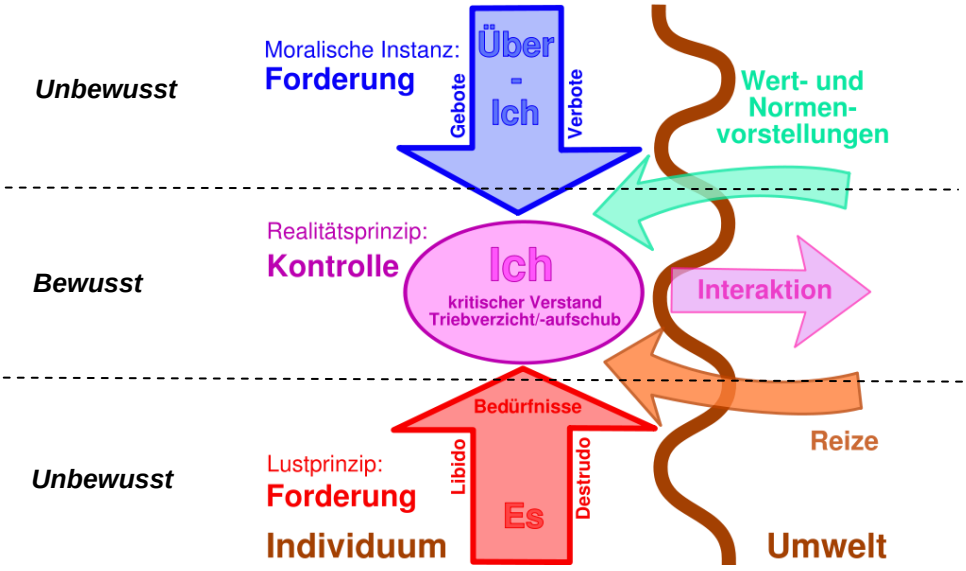
© PY. Martin 2014

3b) Psychoanalyse nach Sigmund Freud: Kontrolle

Kerngedanken:

Grundbedürfnisse (im „Es“ situiert) und verinnerlichte normative Forderungen (im „Über-Ich“) stehen im Wettstreit zueinander. Zu stark zurückgedrängte Grundbedürfnisse kommen auf Umwegen ins Ich (Ort der bewussten Wahrnehmung und der Handlung). Beispiele dazu sind Neurosen, Träume und Übersprungshandlungen im weitesten Sinne (z.B. Aggression gegen andere Mitschüler aufgrund emotionaler Verwahrlosung zuhause).

Nur im bewussten Bereich unserer Psyche ist Kontrolle möglich. Bewusstmachung von inneren Konflikten zwischen dem Es und dem Über-Ich ermöglicht uns einen sinnvollen Umgang mit unseren Bedürfnissen.



Schulrelevanz:

- Die Bewusstmachung von inneren Konflikten löst oft Probleme, die sich an einem ganz anderen Ort zeigen (Beispiel: Die Lösung von familiäre Problemen von Schülern löst aggressive Konflikte mit Mitschülern).
- …

Eigene Notizen:

_____

_____

_____

_____

_____

© PY. Martin 2014

4) Sozialpsychologie: Beziehung Lernender-Lehrperson

Kerngedanken:

Untersuchungen haben gezeigt, dass die Beziehung zur Lehrperson von grosser Bedeutung für den Lernerfolg von Kindern ist (siehe u.a. Hattie-Studie). Dies gilt umso mehr, je jünger die Kinder sind. In der Unterstufe geben sich Schülerinnen und Schüler oft enorm Mühe, nur um der Lehrerin oder dem Lehrer zu gefallen. Aber auch im beruflichen Umfeld korreliert die Arbeitsleistung relativ stark mit der Beziehung zum Vorgesetzten. In der psychotherapeutischen Situation konnte nachgewiesen werden, dass der Therapieerfolg weit mehr von der Qualität der Beziehung zum Therapeuten oder der Therapeutin abhängig ist als von der Therapie-Methode.

Neben der der eigentlichen emotionalen Beziehung zwischen Lernendem und Lehrperson spielt auch die Erwartung der Lehrperson gegenüber dem Lernenden eine wichtige Rolle. In einem berühmten Feldexperiment testete Rosenthal in einer Grundschule die kognitiven Fähigkeiten aller Schülerinnen und Schüler einer Klasse. Danach teilte er den Lehrpersonen mit, dass eine gewisse Anzahl Kinder kurz vor einem Leistungsschub stünden. Diese waren aber in Tat und Wahrheit zufällig ausgewählt worden. Nach einem Jahr wurden die Schüler erneut getestet. Dabei zeigte sich, dass die „Schnellentwickler" signifikant bessere Resultate erzielten als die Kontrollgruppe. Interessanterweise stieg sogar ihr IQ, der als relativ stabiles Persönlichkeitsmerkmal gilt, signifikant an. Dieser Effekt wurde bekannt als „Pygmalion-" oder „Rosenthal-Effekt".

Es gibt verschiedene Erklärungen für diese Beobachtungen. Einerseits gaben sich die Lehrpersonen wahrscheinlich (unbewusst) mehr Mühe mit diesen Kindern. Sie nahmen sich mehr Zeit und lobten die Schülerinnen und Schülern mehr, bei denen sie ein grösseres Potential vermuteten.

Andererseits spielte hier wahrscheinlich eine Kausal-Kette eine Rolle, die als „sich-selbst-erfüllende Prophezeiung" (self-fulfilling prophecy) bezeichnet wird: Die Lehrperson zeigte dem Schüler durch ihr Verhalten, dass sie an seine Fortschritte glaubte. Dadurch stiegen dessen Selbstvertrauen und Motivation, was wiederum seine Leistungen und Lernfortschritte förderte. Auf diese Weise bewahrheitete sich mit der Zeit eine ursprünglich völlig willkürliche Behauptung.

Schulrelevanz:

- Die emotionale Beziehung zu den Schülern ist wichtiger als die Unterrichtsform und -gestaltung.
- Zeigt eine Lehrperson Interesse und Sympathie für eine Schülerin oder einen Schüler (auch wenn es nur bei einem kleinen Gespräch in der Pause ist), beeinflusst das die Lernleistung positiv. Ein negatives Grundklima zwischen Lehrperson und Lernendem wirkt hingegen stark hemmend.
- Erwartungen der Lehrpersonen beeinflussen die Entwicklung eines Lernenden.
- Aufrichtiges und geschickt platziertes Lob wirkt bei intakter Beziehung Wunder. Allerdings sollte das Lob möglichst spezifisch und informativ sein („Das und das hast du gut gemacht!", statt „Du bist gut!").
- …

Eigene Notizen: _____

_____

5a) Motivationspsychologie: Intrinsische und extrinsische Motivation

Kerngedanke:

Motivation, die aus Freude an der Sache oder Handlung selbst kommt, wird als intrinsisch bezeichnet, während die extrinsische Motivation von äusseren Anreizen getrieben wird. Intrinsisch motiviertes Handeln stimmt mit der eigenen Einstellung und den eigenen Bedürfnissen und Zielen überein.
Typische extrinsische Motivatoren sind materielle Belohnungen (Geld, Geschenke oder Noten) oder aber Bestrafungen. Während Strafen zu extrinsisch-fremdbestimmter Motivation führen, führt sie im Falle vom Belohnungen extrinsisch-selbstbestimmtem Verhalten (nach Deci und Ryan).
Obwohl extrinsische Motivatoren durchaus die gewünschten Handlungen bewirken können, sind ihnen die intrinsischen Motivatoren aus folgenden Gründen vorzuziehen:

- Nur Tätigkeiten, die intrinsisch motiviert sind, ermöglichen ein so genanntes „Flow"-Erlebnis (Csikszentmihalyi). Unter „Flow" versteht man eine intensive Freude an der Tätigkeit selbst. Im Ideal-Fall taucht man so in die Tätigkeit ein, dass man alles andere vergisst und „wie in Trance" ist. Solche Zustände sind von sehr angenehmen Emotionen begleitet und wirken als mächtige Motivatoren für die zukünftige Beschäftigung mit der Sache. Typische Flow-Situationen treten bei kreativen Tätigkeiten und im Sport auf, aber auch bei kognitiven Aktivitäten wie Lesen, Schreiben oder Programmieren.
- Wenn der extrinsische Motivator wegfällt, wird auch das induzierte Verhalten gestoppt (Uninteressante Arbeit wird sofort gestoppt, wenn der Lohn nicht mehr bezahlt wird).

Beeinflussung intrinsischer Motivation

Förderliche Bedingungen	*Hinderliche Bedingungen*
• Aufgabe mit hohem Anreiz (weckt Neugier, siehe Beitrag 7)	• Aufgabe mit wenig Anreiz
• Aufgabe, die das Gefühl von Kompetenz ermöglicht (anspruchsvoll, aber bewältigbar)	• Zu schwere oder zu leichte Aufgaben (kein Anknüpfen an Vorwissen)
• Möglichkeit selbstbestimmt und autonom zu handeln (Aufgabenwahl, Zielsetzung)	• Fremdbestimmtes Handeln ohne Wahlmöglichkeiten
• Zeit, in eine Sache einzutauchen	• Zeitdruck
• soziale Eingebundenheit	• Rein extrinsische Belohnung

Grundsätzlich kann sich intrinsische und extrinsisch-selbstbestimmte Motivation auch ergänzen (z.B. Interesse an der Arbeit und Freude Lohn).

Schulrelevanz:

- Lektionen und Lerninhalte sollten möglichst den obigen Bedingungen entsprechen. Zum Beispiel senken Französisch-Lektionen, in denen man nichts versteht, die intrinsische Motivation stark („weniger ist mehr")
- Auf Bestrafung und materielle Belohnungen sollte im Normalfall verzichtet werden. Belohnungen in Form von (spezifischem) Lob sind hingegen wünschenswert, weil sie die relativ tiefen Bedürfnisse nach Zuneigung und Anerkennung befriedigen und gleichzeitig informative Rückmeldungen gibt.

5b) Volitionstheorien: Von der Motivation zur (kontinuierlichen) Handlung

Kerngedanke: Hohe anfängliche Motivation allein garantiert noch nicht, dass das gewünschte Verhalten auch tatsächlich über einen längeren Zeitraum ausgeführt wird. Beispielsweise lässt beim Vokabel-Lernen im Fremdsprachenunterricht die anfänglich hohe Motivation mit zunehmender Dauer oft immer mehr nach.
Mitentscheidend für die Aufrechterhaltung einer Verhaltensweise ist das Management der Krisen und Schwierigkeiten, die in jedem Lernprozess auftauchen. In diesen Situationen spielen neben sinnvollen Stütz- und Bewältigungsstrategien (➔ siehe 2d) Lernstrategien) auch Persönlichkeitsmerkmale, wie Ausdauer oder Durchhaltewille, der persönliche Attributionsstil (Wie erkläre ich meine Erfolge und Misserfolge?), selbstreflexive, metakognitive Kompetenzen (sich selbst beobachten können) aber auch das soziale Umfeld (Eltern, Peergroup, Lehrperson) eine entscheidende Bedeutung.

Schulrelevanz:

- Hohe Anfangsmotivation alleine reicht nicht um ein Verhalten aufrechtzuerhalten. Das Vorhandensein von Strategien zur Krisenbewältigung ist entscheidend.
- Lernschwierigkeiten, -hemmer und -blockaden sowie der Umgang mit ihnen sollten in der Schule thematisiert werden, auch wenn sie noch nicht eingetreten sind. Dadurch wird einerseits das Bewusstsein für diese Situationen geschärft. Zusaätzlich erlernen die SchülerInnen dadurch allgemeine Lern- und Problemlösungsstrategien.
- Die soziale Unterstützung während Lernkrisen sollten vorgängig organisiert werden (z.B., indem man die Eltern instruiert, wie sie den Kinder sinnvoll helfen können oder indem niederschwellige Stützangebote bereitgestellt werden).
- …

Eigene Notizen:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

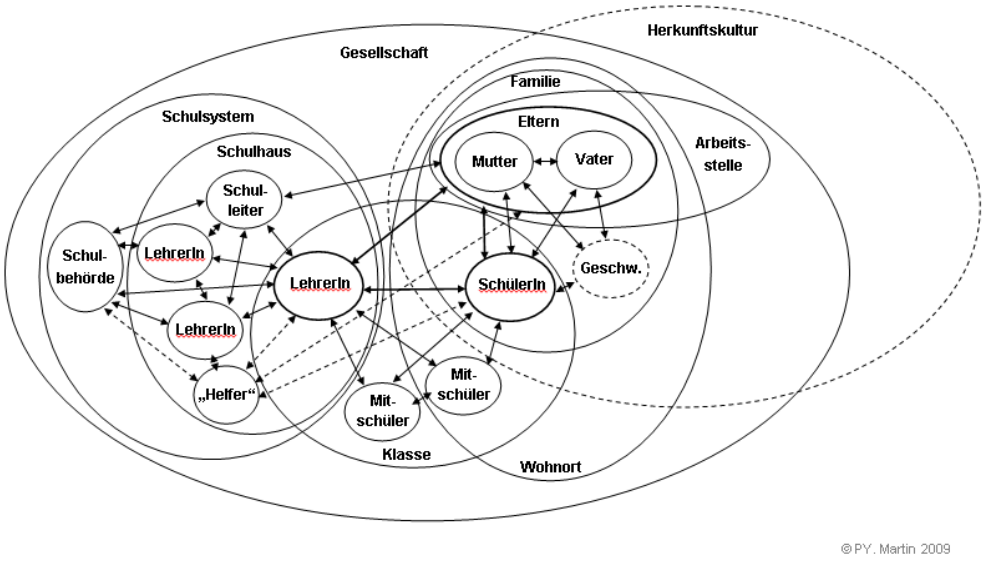
_____

6) Systemtheorie: Soziales Umfeld und Motivation

Kerngedanke:

Die Systemtheorie besagt, dass sich die verschiedenen Akteure eines Systems in komplexer Art und Weise gegenseitig beeinflussen. Wegen dieser starken Vernetzung sind komplexe Systeme träge und neigen zum Status Quo. Interventionen, die nur auf eine Komponente des Systems abzielen (z.B. Nachhilfe-Stunden für einen Schüler ausserhalb des Schulhauses) sind oft wenig erfolgreich, weil die Einflüsse der anderen Systemkomponenten ihre Wirkung neutralisieren. Ebenso sind Motivation und Einstellung eines Akteurs in starkem Masse systemgebunden. Allein aus einem Wertesystem auszubrechen, ist sehr schwierig.

Andererseits besagt die Chaostheorie, dass unter Umständen auch kleine Interventionen einen Domino-Effekt auslösen und so ein System nachhaltig verändern können. Hinzu kommt, dass auch kleine Impulse ein System immer irgendwie verändern (Schubst man ein Mobile an, kommt es nie genau in die gleiche Position zurück). Die Auswirkungen isolierter Impulse lassen sich aber nicht voraussagen oder steuern, was bei einer Schulintervention grundsätzlich unerwünscht ist.



Schulrelevanz:

- Hohe Motivation und positive Einstellung gegenüber einem Fach (z.B. einer Fremdsprache) sind in hohem Mass von den Eltern als wichtigste Bezugspersonen abhängig. Gezielte Elternarbeit zahlt sich deshalb aus (über Info-Abende, Elterngespräche, Hilfe zur Hilfe, usw.).
- Der Einfluss von Klasse, Peergroups und Alpha-Individuen auf die Motivation darf ebenfalls nicht vernachlässigt werden.
- Isolierte, schülerzentrierte Massnahmen und Motivationsversuche fruchten in der Regel wenig. Die Auswirkungen sind auf jeden Fall ungewiss.
- Ziehen viele Akteure (Lernender, Eltern, Lehrpersonen, usw.) in die gleiche Richtung, ist eine zielgerichtete Veränderung viel wahrscheinlicher.
- …

Eigene Notizen: _____

_____

7) Arbeitspsychologie: Motivierende Aufgaben

***Kerngedanke**:* Gemäss Erkenntnissen der Arbeitspsychologie haben motivierende Aufgaben folgende Merkmale:

- **Anknüpfung an Bekanntes** („Die SchülerInnen dort abholen, wo sie sind“)
  Aus konstruktivistischer Sicht muss neues Wissen immer auf Bestehendem aufbauen können und innerhalb der „Zone der nächsten Entwicklung“ des Individuums liegen (siehe auch nächsten Punkt).
- **Angemessener Schwierigkeitsgrad**
  Die Aufgaben sind weder zu einfach, noch zu schwer. Die Person die Aufgabe als herausfordernd, aber machbar. Sie erlebt sich dabei als kompetent.
- **Neuartigkeit**
  Die Aufgabe weckt Neugier und Interesse, ohne aber Angst zu erzeugen.
- **Freude am Prozess**
  Nicht nur die Lösung der Aufgabe vermittelt Freude, sondern die auch die Beschäftigung selbst.
- **Ganzheitlichkeit**
  Eine zu starke Zerstückelung der Aufgabe wird vermieden, es sind verschiedene Fähigkeiten und Fertigkeiten gefragt.
- **Sinnhaftigkeit**
  Der Sinn und Nutzen der Aufgabe ist ersichtlich.
- **Autonomie**
  Die Bearbeitung der Aufgabe kann selbstständig geplant und durchgeführt werden.
- **Soziale Interaktion**
  Die Aufgabe ermöglicht sozialen Austausch.

Schulrelevanz:

- Die Aufgaben und Lernsettings sollten optimalerweise so gewählt werden, dass möglichst viele der obigen Merkmale erfüllt sind.
- Fächerübergreifende Aufgaben weisen oft mehr dieser Merkmale auf.
- Ein Schüler, der die Lektionsinhalte nirgends anknüpfen kann, lernt wenig (weniger ist mehr, auch wenn der Lehrplan nicht eingehalten werden kann).
- Traditioneller Fremdsprachen-Unterricht, der stark auf Rechtschreibung und Grammatik basiert, beinhaltet wenige der obigen Merkmale und wirkt demotivierend.
- Der Fremdsprachen-Unterricht sollte stärker handlungs- und weniger stark produktorientiert sein (engl. Task-Based Learning).
- Im Fremdsprachunterricht schafft der Kontakt zur Zielkultur Sinn und bietet Möglichkeiten zur sozialen Interaktion.

Eigene Notizen: _____

_____

_____

_____

© PY. Martin 2014