

MOTIVATION

DER AUFBRUCH ZU VERÄNDERUNG

„WER EIN *WOFÜR* IM LEBEN HAT, DER KANN FAST JEDES *WIE* ERTRAGEN.“

FRIEDRICH NIETZSCHE

Christian Fritz

M.A. sc. paed., Psych., StR
verhaltenstherapeutischer Sucht- & Soziotherapeut
staatlich anerkannter Drogenberater

Termini

- ▣ **Dilemma**: (griech.) Zwangslage der Wahl zwischen 2 unangenehmen Handlungsoptionen
- ▣ **homöostatischer Trieb**: psychobiologischer Prozess zur Herstellung der biologischen Homöostase
- ▣ **intrinsisch**: (lat.) „innerlich“, „von innen kommend“
- ▣ **extrinsisch**: (lat.) „von außen her angeregt“, „nicht aus eigenem Antrieb folgend“
- ▣ **Verstärker**: erwartete Konsequenzen, welche die Auftretenswahrscheinlichkeit eines Verhaltens erhöhen
- ▣ **Arousal**: psychophysiologisches Aktivierungsniveau

Platon

3 Säulen der Motivation

Appetit

instinktives
Verlangen nach
Bedürfnis-
befriedigung

Sinn

Wunsch nach
Selbsterhaltung
und d. Existenz
anderer
wichtiger
Menschen

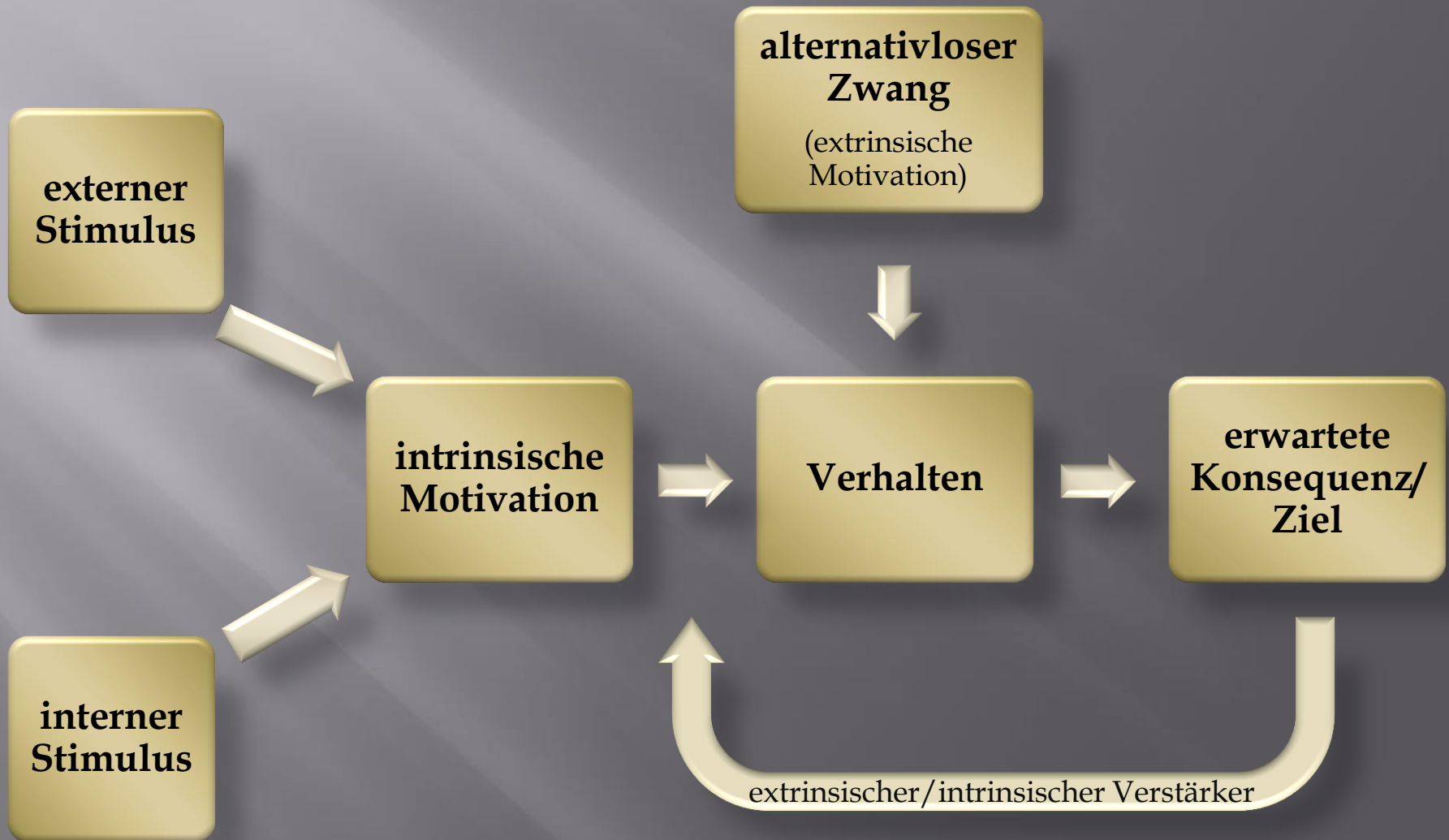
Verstand

geistiges
Streben nach
Wahrheit &
Vernunft, der
Wille, richtig zu
handeln

Definitionsversuch

- ▣ Gesamtheit der Beweggründe für ein Handeln
- ▣ gründet sich auf einem MOTIV zu Veränderung
- ▣ wird also immer intentioniert durch ein Ziel
- ▣ ist im Wesen also immer mit erhöhtem Arousal verbunden
- ▣ kann aber im Unterschied zu „Stress“ ergebnis- & prozessorientiert sein
- ▣ ist immer intrinsisch getragen durch den Trieb nach Bedürfnisbefriedigung oder –sicherung
- ▣ rein „extrinsische Motivation“ ist immer Zwang und somit keine Motivation
- ▣ Motivation kann aber extrinsisch moderiert werden sowohl durch homöostatische als auch nichthomöostatische Triebe.
- ▣ In der Psychologie existieren mindestens 30 plausible Theorien der Motivationsbildung.

Genese der Motivation



Die Bedürfnis- hierarchie



Phasen der Veränderungs- bereitschaft

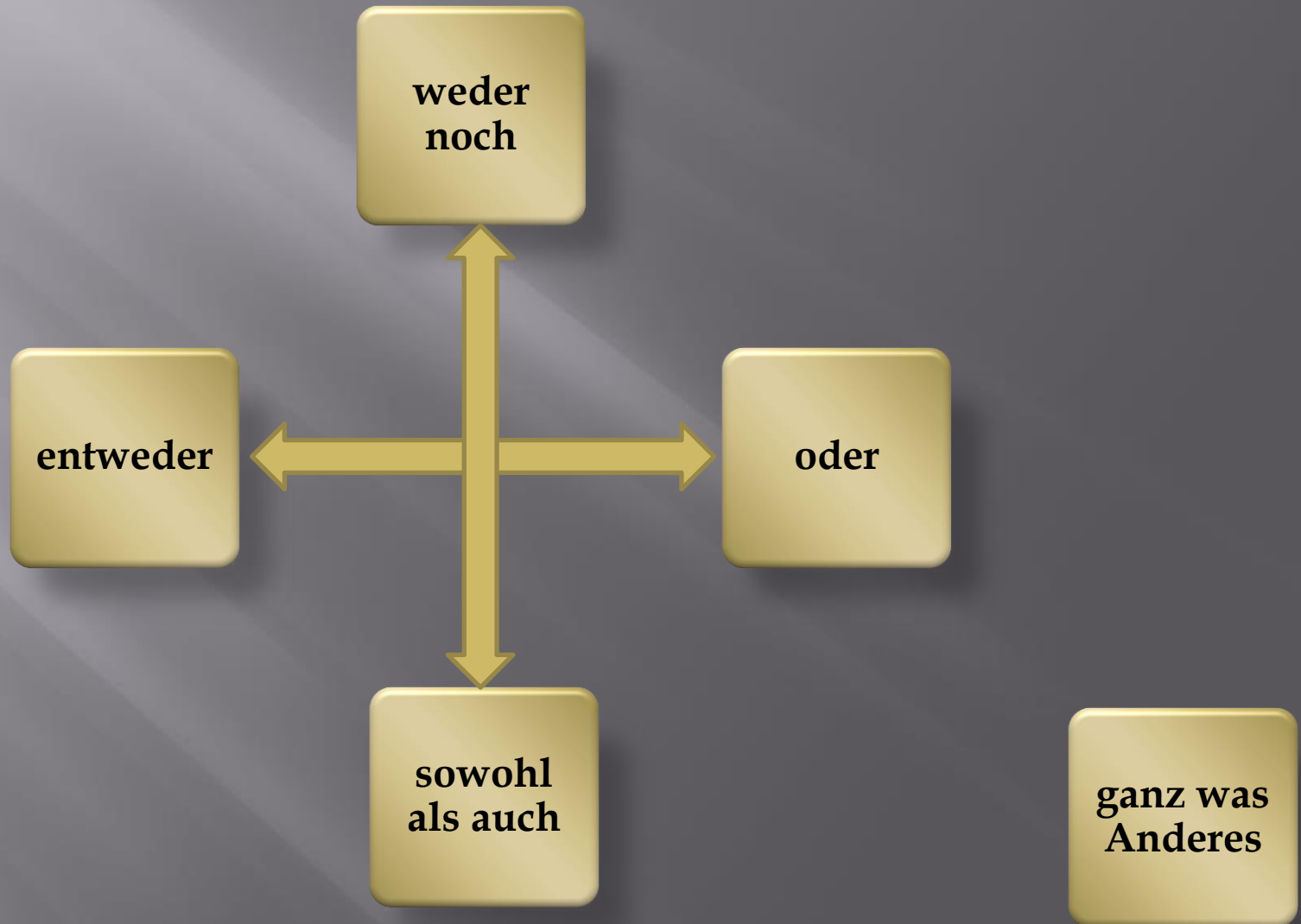


Die Entscheidung

- ▣ Jeder Motivation zu Veränderung geht immer eine Entscheidung dazu voraus.
- ▣ Die Entscheidung ist also das zentrale Element der Motivationsbildung.
- ▣ Die Unfähigkeit zur Entscheidung ist somit oft das größte Hindernis der Verhaltensänderung.
- ▣ Eine Entscheidung ist immer die Auflösung eines Dilemmas.

Vom Dilemma zum Tetralemma

(Aristoteles vs. indischer Buddhismus)



Prinzipien motivierender Gesprächsführung

Empathie ausdrücken

- tragfähige Beziehung herstellen
- Unterscheidung zwischen Persönlichkeit & spezifischem Verhalten
- Akzeptanz der Einstellung des Teilnehmers durch reflektiertes Zuhören



Diskrepanz entwickeln

- Widersprüche zwischen aktuellem Verhalten und Zielen gemeinsam reflektieren
- Das Dilemma erzeugen



Widerstand aufnehmen

- Erlaubnis zu Widerstand explizit erteilen



Selbstwirksamkeitserwartung stärken

- Betonung der Fähigkeit zur Veränderung

Fazit

Um bei jemandem eine Verhaltensänderung zu erzeugen, kann ich also:

- alternativlosen Zwang ausüben
- externe Stimuli bieten
- ein Bedürfnisdefizit erzeugen
- extrinsische Verstärker organisieren (z.B. Belohnung)
- Dilemmata produzieren
- Entscheidungshilfen anbieten (z.B. Dilemmata zu Tetralemmata verwandeln)
- motivierende Gespräche führen
- Handlungsvorbereitung unterstützen

Fazit

pädagogisch wertvoll sieht das dann so aus:



Fazit

Ich kann aber niemandem unmittelbar Motivation geben, sondern durch meine Einflussnahme nur die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass sie entsteht, denn:

„Das Gras wächst nicht schneller, wenn man daran zieht.“

arabisches Sprichwort