

Vom Wunschtraum zum Ziel

Versetze dich bitte in folgende Situation – das „leidige“ Thema Prüfungsvorbereitung:

„Ich erinnere mich noch genau: Der Berufsschullehrer gab uns den Tipp, möglichst frühzeitig mit der Prüfungsvorbereitung zu beginnen. Zu spät kommt die Erinnerung: Nun türmt sich der ganze Wust an Lerninhalten – den ich die letzten Monate vor mir hergeschoben habe – im bunten Durcheinander zwischen halbleeren Zigarettenspackungen, Keks- und Bierdosen sowie Karteikarten vor mir auf dem Schreibtisch. Allein bei dem Gedanken, den kompletten Stoff in den nächsten Tagen lernen zu müssen, beißt mich der Frust; ich spüre, wie der innere Schweinehund plötzlich größer ist als die Dogge in Nachbars Garten. Erneut gelobe ich mir, beim nächsten Mal alles besser zu machen.“



Die guten Vorsätze

Kennst du das auch? Alle Jahre wieder schießen sie spätestens am Silvesterabend wie Pilze aus dem Boden: die vielen guten Vorsätze! Machst du auch manchmal bei diesem allseits beliebten Gesellschaftsspiel mit? „Ich werde das Rauchen aufgeben!“, „Dreimal in der Woche Sport treiben!“, „Frühzeitig mit dem Lernen beginnen!“ Das Verfallsdatum guter Vorsätze liegt allgemein kurz nach Silvester. Wie Raketen lösen sie sich stets in Luft auf. Sati(e)risch formuliert klingt das so: „Mach doch endlich deine Hausaufgaben“, sagt die Eintagsfliege zu ihrem Sohn. „Ach, damit fang’ ich morgen an!“

Quizfrage

Was unterscheidet das Ziel vom Wunschtraum?



Die Tat! Gute Vorsätze sind nichts anderes als Wünsche: ein Ersatz für klare Ziele. Wünsche werden von Mutti, Vati, Omi, Opa oder guten Feen erfüllt. Ziele versetzen dich in einen aktionsfähigen Zustand. „Die beste Möglichkeit, Träume zu verwirklichen, ist aufzuwachen und ins Handeln zu kommen“, lautet ein Postkartenspruch. Dies setzt voraus, dass du deine Träume und Wünsche in klare Ziele verwandelst. Wenn du deine Ziele kennst, wirst du sie treffen.

Arbeitsaufgabe:



Träume und Wünsche bilden die Basis, auf der du im nächsten Abschnitt greifbare Ziele formulierst. Liste zunächst all deine (be-ruflichen) Träume und Wünsche auf. Lass deine Phantasie frei fließen. Alles ist erlaubt. Diese Aufgabe machst du nur für dich. Schnapp dir dazu ein paar leere Blätter Papier und stelle dir folgende Fragen, um deine Phantasie anzuregen:

1. Der amerikanische Pianist Arthur Rubinstein hat einmal ge-sagt: „Ich spiele so gerne Klavier, dass ich es auch umsonst tun würde.“ Was liebst du so sehr, dass du etwas dafür bezah-len würdest, um es tun zu können? Oder: Angenommen, du gewinnst zehn Millionen Euro. Wofür würdest du dann be-zahlen, um es tun zu können?
2. Von Albert Ziegler, dem Jesuitenpater, stammt die Aussage: „Die Motivation der meisten Menschen frühmorgens aufzustehen, besteht darin, dass sie pinkeln müssen.“ Wenn du im Gegen-satz dazu eine vom Herzen bestimmte Arbeit ausführst, geht es dir wahrscheinlich wie dem berühmten amerikanischen Film-Regisseur Steven Spielberg, der einmal bemerkt hat: „Wenn ich morgens aufwache, bin ich so begeistert, dass ich nicht frühstücken kann.“ Worin besteht deine Motivation, frühmorgens aufzustehen? Was könnte dich daran hindern, zu frühstücken? Worauf freust du dich am meisten? Wie machst du den Tag zu einem Meisterwerk?
3. Was würdest du tun, wenn du wüsstest, dass nichts fehlschla-gen könnte?
4. Angenommen, du hast den größten Teil deines Lebens bereits gelebt. Was war für dich wirklich wichtig? Vervollständige die beiden Sätze:
„Ich wünschte, ich hätte mehr“
„Ich bedaure, dass ich nicht mehr“

Was bedauerst du im Rahmen dieser Vorschau? Noch hast du reichlich Zeit, deine Träume und Wünsche zu erfüllen.

Laut Aussage einer russischen Philosophin gibt es nur zwei Todsünden:

**Zwei
Todsünden**

- a) zu wünschen, ohne zu handeln, und
- b) zu handeln ohne Ziel.

Wie du deine Träume und Wünsche zur Basis deines eigenen Handelns machst, erfährst du im nächsten Abschnitt

Das Drei-Säulen-Modell der Motivation

Versetzt dich zum Einstieg in folgende Situation:

Ausbildungsabteilung oder Kantine?

Der Auszubildende Meier sitzt mit Kollegen beim Mittagessen in der Werkskantine. Nach dem Essen unterhalten sich die Auszubildenden angeregt über einen Vorfall, der sich letzte Woche in der Berufsschule ereignet hat. Mittlerweile ist es 12.28 Uhr. Einerseits weiß Azubi Meier, dass er um diese Zeit losgehen muss, damit er pünktlich um 12.30 Uhr mit seiner Arbeit in der Ausbildungsabteilung wieder beginnen kann. Andererseits findet er das Gespräch sehr interessant; er befürchtet, etwas zu verpassen, wenn er jetzt geht. Wie wird sich Meier entscheiden?



Unabhängig davon, wie sich der Auszubildende Meier entscheiden wird (du erhältst später darauf eine Antwort), steht eines fest: In beiden Fällen ist er motiviert. Die weitaus interessantere Frage lautet vielmehr: Wozu?

In dem Wort „Motivation“ steckt der Begriff „Motiv“. Motiv ist, so eine Definition, der Beweggrund zu einem bestimmten Verhalten. Mit anderen Worten: Es gibt immer Gründe, warum du so und nicht anders (re-)agierst. Mit dem Begriff „Motivation“ werden die Beweggründe zusammengefasst, die in einer konkreten Situation das Entscheiden und Handeln einer Person beeinflussen.

**Begriff
Motivation**

Vor diesem Hintergrund entpuppt sich das Gerede um die „Null-Bock-Generation“ als dummes Geschwätz. Wie gesagt, der Mensch ist immer motiviert. Die Frage ist nur: Wozu? Hier handelt es sich um das Setzen von Prioritäten: Was ist dir momentan wichtiger als ...? Jedes Entscheiden für etwas ist gleichzeitig ein Entschei-

**Null-Bock-
Generation?**

den gegen etwas. Die Entscheidung für den Besuch im Biergarten ist gleichzeitig eine Entscheidung gegen das Lernen, welches sich in dieser Zeit hätte vollziehen können. Beide Vorgänge basieren auf motiviertem Handeln.

Motivationsprozess

Der Motivationsprozess kann schematisch wie folgt dargestellt werden:

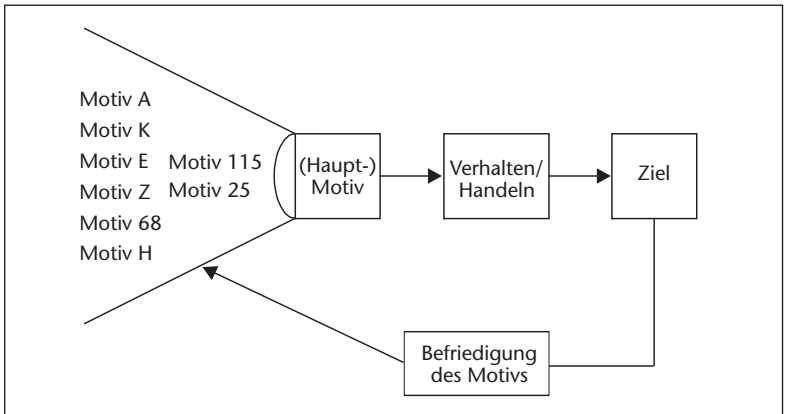


Abb. 1: Phasen eines Motivationsprozesses

Der Abbildung kannst du entnehmen, dass der Mensch über zahlreiche Motive verfügt. Aus diesem Bündel entwickeln ungestillte Motive (z.B. Hunger) jene Kraft, die den Menschen im Hinblick auf ein Ziel (z.B. Sättigung) antreiben. Nachdem der Mensch durch ein angemessenes Verhalten (z.B. essen) das gewünschte Ziel erreicht hat, baut sich eine innere Spannung ab und es breitet sich ein befriedigendes Gefühl aus. Grundlage menschlichen Handelns ist also das Befriedigen von Bedürfnissen.

Säulen der Motivation

Entsprechend der Abbildung basiert ein Motivationsprozess auf drei wesentlichen Säulen:

1. Das Ziel: Was will oder soll ich erreichen?
2. Das Verhalten: Wie kann oder soll ich es erreichen?
3. Der Sinn: Warum und wozu will oder soll ich es erreichen?