**Lernmotivation fördern**

*„Menschen sind von Natur aus motiviert, sie können gar nicht anders.“*

*„ Die Frage danach, wie man Menschen motiviert, ist daher etwas so sinnvoll, wie die Frage: Wie erzeugt man Hunger?“ Manfred Spitzer*

**Wie wird gelernt?**

Unzählige Reize treffen auf unser Gehirn. Die Filterung geschieht durch Vorausstrukturierung und Auswählen (Selektive Wahrnehmung, sie ist erfahrungs- und interessengeleitet).

Die Vorausstrukturierung hat im Wesentlichen die Funktion, kontinuierlich vorauszusagen, was geschieht. Die Aufmerksamkeit ist um so geringer, je leichter eine Voraussage fällt, je mehr das Erwartete geschieht. ( „Das habe ich dir schon x-mal gesagt!“, Langeweile durch zu viel Wiederholung). Bekanntes muss nicht mehr gespeichert werden, da es bereits vorhanden ist.

Der Neurobiologe Martin Korte betont vor allem den **Wechsel von Lernumgebungen**. Jeder Wechsel erzeuge Neugierde. Alles, was neu ist, werde vom Gehirn zunächst positiv bewertet und mit Spaß verbunden. Daher empfiehlt er, regelmäßig von Gruppen- zu Computerarbeit zu offenen Unterrichtsformen zu wechseln.

*„Immer, wenn das Gehirn die Erfahrung macht, etwas verstanden zu haben, fühlt sich der Lernende gut und bestätigt. Das löst Spaß aus und motiviert, dieses Erlebnis zu wiederholen –auch wenn der Weg dorthin anstrengend ist“.*

Lernforscher Fritz

*„Gelernt wird besonders gut in positiven Sozialkontakten.“* Manfred Spitzer

Gelernt wird

* bei Geschehnissen, die unerwartet sind und sich von bisherigen Erfahrungen positiv abheben.
* das, was positive Konsequenzen hat.
* in positiven sozialen Beziehungen.

Lernen erfolgt nicht durch „eintrichtern“, Lernen ist ein aktiver Prozess.

Wir verhalten uns den Kindern gegenüber oft noch immer so, als gäbe es den „Nürnberger Trichter“. Als könnten wir die Kinder mit Wissen füllen, so wie man ein Gefäß füllt. Außerdem setzen wir Strafen oder auch Belohnungen ein, von denen wir uns erhoffen, dass Kinder daraus lernen.

Lernen ist ein **aktiver Aneignungsprozess,** bei dem die Kinder aktiv mitwirken. Insofern lernen die Kinder in der Familie durch Vorbilder (Eltern, Geschwister, Großeltern), also ist jedes elterliche Verhalten „vorbildliches Verhalten“, ob wir es wollen oder nicht. Der Lernprozess erfolgt durch Nachahmung, Schlussfolgerungen und gewecktes Interesse. Wichtig ist in diesem Zusammenhang die Tatsache, dass Interesse und Lernbereitschaft am besten in positiven tragfähigen Beziehungen gedeihen. Wie schnell unser Bemühen, Kinder zu belehren, zu nicht beabsichtigten Lernergebnissen führen kann, wird aus folgender Schilderung einer Mutter deutlich:

*Als unsere Tochter Annika etwa 2 Jahre alt war, konnte sie ihren Namen noch nicht richtig aussprechen, sondern sagte nur "Anni". Wir haben dann immer das"ka" ergänzt. Das hat wohl Eindruck gemacht, denn bald konnte sie es sagen - genauso wie Mamaka, Papaka, Omaka und Opaka. Ist doch logisch!*

**Selbstbestimmung als Motor von Lernmotivation**

Einer der bekanntesten und einflussreichsten Ansätze in der Motivationsforschung ist die Selbstbestimmungstheorie der britischen Motivationsforscher Edward L. Deci und Richard M. Ryan (http://www.selfdeterminationtheory.org/). Sie gehen davon aus, dass Art und Umfang der Motivation davon abhängen, wie sehr die Handlung – in diesem Fall das Lernen – drei **menschliche Grundbedürfnisse** erfüllen:

- Autonomie

- Kompetenz

- soziale Einbindung

Auf die Lernmotivation in der Schule übertragen: Wenn Schüler sich als autonom anstatt als fremdbestimmt erfahren, wenn sie sich im Unterricht als kompetent erleben und in der Gemeinschaft anerkannt sind, ist ihr innerer Antrieb am stärksten.

**Wirkung von Belohnung und Bestrafung (extrinsische Motivation)**

Reize mit negativen Konsequenzen werden gemieden.

„In Deutschland glauben viele Menschen noch daran, der Schmerz sei ein guter Pate für nachhaltiges Lernen. Sie können mit Schmerz und Druck ganz schnell lernen. Sie legen nur ein einziges Mal die Hand auf die heiße Herdplatte und machen das nie wieder. Aber aversiv, mit Strafen, durch Wehtun und Schmerzen lernen sie nur, was sie nicht tun sollen. Sie lernen nicht, wo es lang geht. Sie lernen nicht, ihre Wege selbst zu finden. Das geht nur positiv. Wenn wir kreatives Problemlösen wollen, dann brauchen wir heute eine positive Lernumgebung in den Schulen." (M. Spitzer)

Wirkung von Belohnungen

Die Wirkung ist abhängig von der Vorhersagbarkeit der Belohnung. Je weniger die Belohnung erwartet wird, desto stärker wirkt sie.

Daher haben länger angewandte und gleichbleibende Belohnungen einen hohen Abnutzungseffekt.

Süßigkeiten, z.B. Schokolade wirken ähnlich wie Musik, ein freundlicher Blickkontakt, nette Worte und attraktive Gesichter. Sie aktivieren das gehirneigene Belohnungssystem.

Das Belohnungssystem wird auch aktiviert durch relevante, vor allem informationstragende Stimuli.

( Informationen, die für mich interessant und neu sind.)

Quelle: „Lernen – Gehirnforschung und die Schule des Lebens“ Manfred Spitzer (2006)

**Die Motivation des Lehrenden beeinflusst die Motivation des Lernenden.**

*„Auch Frontalunterricht geht, wenn eine Lehrkraft begeistern kann. Dafür braucht sie aber Zeit und weniger vermeintlichen Druck“,* so die reformorientierte Bildungsunternehmerin Béa Beste.

Folgende Faktoren spielen eine wichtige Rolle für die Lernmotivation und damit den Lernerfolg:

- regelmäßiges **Lehrerfeedback**

- **problemlösender** Unterricht

- **vertrauensvolles Verhältnis** zwischen Lehrenden und Schülern

Quelle „Lernmotivation steigern“ Scoyo-Ratgeber

**Woran erkennen wir positive tragfähige Beziehungen?**

Die 5:1 Beziehungsformel

Positive, tragfähige Beziehungen zeichnen sich dadurch aus, dass deutlich **mehr positive als negative Botschaften** ausgesandt werden. Die „magische Schwelle“ liegt nach John Gottman bei einem Verhältnis von fünf zu eins. Jedem negativen Signal müssen mindestens fünf Mal so viele positive Signale gegenüberstehen. Bei dieser Beziehungsformel kommt es also nicht darauf an, wie oft wir Kinder, Schüler oder auch den Partner loben, bestätigen, anerkennen, ihnen zuhören, mit ihnen scherzen, sie kritisieren und mit Vorwürfen konfrontieren, sondern das Verhältnis ist entscheidend.

**Positive Botschaften:**

Interesse, ungeteilte Aufmerksamkeit, Zuhören, ein freundlicher Ton, Anerkennung, Lob, Belohnungen, humorvolle Aussagen, Hilfe anbieten, Unterstützung leisten, großzügig sein, nachsichtig sein.

**Negative Botschaften:**

Desinteresse, Gleichgültigkeit, ein aggressiver, mürrischer Ton, negative Kritik, Vorwürfe, Hohn, Spott, zynische und sarkastische Bemerkungen, Bestrafungen, nachtragend sein, kleinlich sein.

Um dieses 5:1 Verhältnis in der Kommunikation mit Kindern (oder auch Partnern) zu erreichen, ist es besonders hilfreich, bei Konflikten **nicht nachtragend** zu sein. Das schnelle Umschalten von negativen Äußerungen zu positiven Botschaften ermöglicht es, die magische Schwelle von 5 zu 1 zu überschreiten. Dadurch ist die für tragfähige Beziehungen kennzeichnende Verbindung von **Zuneigung und Respekt** gewährleistet.

Quelle: „Glücklich verheiratet?“ John Gottman (1995)

Text: Achim Schad