

Leseprobe aus: Endres, Lerntrainer Motivation, ISBN 978-3-407-38513-0  
© 2012 Beltz Verlag, Weinheim Basel  
<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-407-38513-0>

# Gebrauchsanweisung

Vermutlich waren es Chinesen, die schon vor mehreren Tausend Jahren entdeckt haben, dass sich bestimmte Metallteile wie von Geisterhand bewegt immer wieder nach Norden ausrichten. Durch diese Entdeckung wurde der Kompass erfunden. Erst im 12. Jahrhundert fand der Kompass seinen Weg nach Europa. Doch warum die Magnetnadeln immer nach Norden zeigen, wusste man noch nicht. Vor ungefähr 500 Jahren fand ein Forscher heraus, dass bestimmte Metalle vom Nordpol angezogen werden, weil die Erde selbst ein riesiger Magnet ist – mit einem Nordpol und einem Südpol.

Dank dieser Entdeckung hatten die Seefahrer eine bessere Orientierung, wenn sie die Welt umsegelten. Der Kompass war eine wichtige Voraussetzung dafür, dass man See- und Landkarten der Erde anfertigen konnte. Ohne diese Karten gäbe es heute kein GPS, wie das satellitengesteuerte System zur Ortsbestimmung heißt.

Dieser Lerntainer will dir ebenfalls Orientierung geben. Er enthält so etwas Ähnliches wie Lernlandkarten, auf denen du deiner Motivation nachspüren kannst. Er zeigt dir verschiedene Lernwege, die zu dir und deinem Motivationsprofil passen. Wie das geht und wie du deinen Motivations-Check auswertest, steht auf den Seiten 8 und 99. Aber welchen der vorgeschlagenen Wege du nehmen willst, kannst und sollst du selbst entscheiden. Auch ein Kompass oder Navi nimmt dir den Weg nicht ab – gehen oder fahren musst du ihn selber.

Dieser Lerntainer hat nicht einmal Satellitentechnik, aber er kann dich trotzdem zielsicher zu deinen Lernwegen führen. Ich wünsche dir mit diesem »Navi aus Papier« allzeit gute Fahrt. Viel Spaß auf deiner Entdeckungsreise zu deinem Motivationstyp!

Wolfgang Endres

Gebrauchsanweisung

Motivations-Check

Auswertung

Lehrer-Info

## »Das musst du unbedingt ...«

Angenommen, du bist hellauf begeistert von einem Film, einer TV-Sendung, einem Musiktitel oder einer Veranstaltung. Das willst du wahrscheinlich deinen Freunden mitteilen. Im Gespräch, per Handy, SMS oder Facebook schwärmst du vielleicht mit Begriffen wie

- genial
- phänomenal
- sensationell
- stark
- irre gut
- krass
- wahnsinnig ...

Manchmal ergänzt du noch: »Das musst du unbedingt sehen!« oder »Das musst du unbedingt hören!«, denn du möchtest andere mit deiner Begeisterung anstecken.

Was dir gefällt, muss der andere nicht unbedingt auch toll finden. »Du musst unbedingt ...« ist zwar Ausdruck deiner Begeisterung, aber nur bedingt als Formel geeignet, damit der Funke überspringt. Deshalb ist es heikel, andere mit tollen Tipps zu versorgen, was, wie und warum sie dieses oder jenes tun müssen. Das gilt auch für die folgenden Sätze:

- »Du musst ein Ziel haben!«
- »Du musst dich in Selbstdisziplin üben, wenn du dein Ziel erreichen willst!«
- »Du musst dein Bestes geben!«

»Du musst ...!« – das sind kurze Befehlsätze. So ein Satz *kann* zur Motivationsförderung sehr hilfreich sein. Aber er *muss* es nicht. Vielleicht brauchst du ganz andere Impulse, dass es bei dir funkt(ioniert):

**»Es gibt Schlösser, zu denen mein Schlüssel nicht passt.« (Manès Sperber)**

Deshalb findest du in diesem Buch keine Anweisungen, was du unbedingt oder »auf Kommando« tun musst, um deine Motivation zu steigern. Stattdessen bekommst du 50 »Checkpoints« zur Auswahl – das sind praktische Lerntipps und kleine Lernexperimente. Du kannst sie ausprobieren oder einschätzen und deine persönliche Bewertung abgeben. So testest du deine Motivation und entdeckst nach und nach dein persönliches »Motivationsprofil«. Daran kannst du gut ablesen, wie du deine Motivation steigern kannst.

## Eine kleine Vorübung

Der Motivations-Check ist auch wie ein Instrument, mit dem du in dich hineinhorchen kannst. Dabei »hörst« du wahrscheinlich etwas über deine Fähigkeiten, die du so noch gar nicht bei dir entdeckt hast. Dieses Hören ist natürlich nicht wörtlich zu verstehen. Es soll mehr ein Spüren und Fühlen sein, bei dem du sinngemäß sagen kannst: »Das hört sich gut an!« Du sollst also hauptsächlich Positives über dich erfahren.

Notiere im Folgenden Stichwörter, die dir zu diesen Themen einfallen. Welche Antwort »hört« sich gut an?

## Meine drei Lieblingsfächer

---

---

---

## Ich bin stolz auf

---

---

---

## Mein schönstes Erfolgserlebnis

→ in dieser Woche:

---

---

→ im letzten Monat:

---

---

→ im letzten Jahr:

---

---

→ überhaupt:

---

---

Natürlich hängt deine Motivation auch davon ab, was du von anderen über dich hörst, was andere über dich sagen. Was, glaubst du, würden andere auf die Fragen über dich auf der nächsten Seite antworten? (Oder lässt du sie schon direkt von einer Freundin oder einem Freund beantworten?)

→ Sie/Er kann besonders gut ...

---

---

→ Sie/Er macht im Unterricht ...

---

---

→ Sie/Er ist besonders motiviert, wenn ...

---

---

→ Sie/Er hilft ...

---

---

## Anleitung: So findest du dein Motivationsprofil

»Eine schwierige Aufgabe oder unangenehme Situation gemeistert zu haben ist die beste Motivation, eine neue Herausforderung anzunehmen. Ein Problem bereitet zunächst einmal Unbehagen. Es ist aber ein schönes Gefühl, ein Problem lösen zu wollen.«

Nimm Stellung zu dieser Aussage, indem du in der Tabelle unten die Aussage ankreuzt, die für dich am ehesten zutrifft. Nach diesem Muster kannst du auch alle folgenden Lerntipps, Motivationsgeschichten und Lernexperimente bearbeiten. Es gibt keine festgelegte Reihenfolge. Wenn überhaupt eine Empfehlung, so gibt es nur diese: **pro Tag nur eine Übung, pro Woche aber mindestens zwei**. Im »Drinhalt« auf Seite 10–12 kannst du dir notieren, welche Checkpoints du schon bearbeitet hast. Die Auswertung findest du dann auf Seite 99.

<input checked="" type="checkbox"/>		Meine Meinung
<input type="checkbox"/>	L	Dieser Aussage stimme ich grundsätzlich zu. Aber es kommt auf das Problem an.
<input type="checkbox"/>	W	Das sind nur fromme Sprüche.
<input type="checkbox"/>	K	Ich lasse mir lieber etwas einfallen, wie ich einer schwierigen Aufgabe aus dem Weg gehe.
<input type="checkbox"/>	S	Ich fange erst mit der Arbeit an, wenn ich einen Lösungsweg sehe.
<input type="checkbox"/>	I	Wenn ich vor einem Problem stehe, überlege ich, wer mir bei der Lösung helfen kann.

## [04] Motivationsprofile in der digitalen Welt



**1. SMS-Girls** Für SMS-Girls ist das Handy ihr Ein und Alles. Aber weniger zum Telefonieren als mehr zum Surfen im Internet, Musikhören oder SMS-Verschicken. Dank Flatrate haben sie mit ihrem Handy »Spaß ohne Ende«.

**2. TV-Queens** TV-Queens sind in den gängigen TV-Serien zu Hause. Sie verbringen viel Zeit vor dem Fernseher. Verpassen sie mal eine Episode, schauen sie sich den Film im Internet an. Zu ihren TV-Highlights gehören amerikanische Comedy-Serien.

**3. Networker** Networker sind mehrfach am Tag eingeloggt, ständig auf der Suche, »was gerade so läuft«. Sitzen sie nicht zu Hause am Laptop, nutzen sie unterwegs ihr Smartphone. Über Facebook sind sie immer up to date.

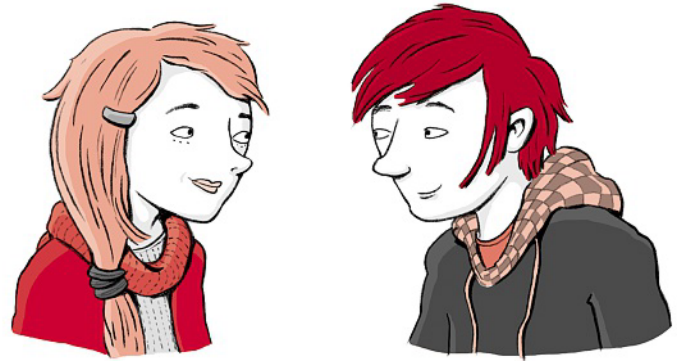
**4. Virtual Player** Virtual Player zocken täglich PC- und Konsolenspiele. Neue Sports-Games sind genauso angesagt wie das eingespielte Rollenspiel »World of Warcraft«. Sie wollen unbekannte Gebiete entdecken oder haben eine schwierige Mission zu erfüllen.

**5. Story-Ladys** Die Story-Ladys lesen für ihr Leben gern, vom Klassiker bis zum Krimi. Ihr Lieblingsbuch wie die Vampir-Saga »Twilight« lesen sie auch gern auf Englisch. Was ihnen besonders gefällt, teilen sie als Fans auf Facebook mit.

<input checked="" type="checkbox"/>	Meinem eigenen (vermuteten) Motivationsprofil kommen am nächsten:	
<input type="checkbox"/>	I	SMS-Girls
<input type="checkbox"/>	W	TV-Queens
<input type="checkbox"/>	N	Networker
<input type="checkbox"/>	K	Virtual Player
<input type="checkbox"/>	S	Story-Ladys

## [05] Augenblicke

Wer sich sicher fühlt, kann seinem Gegenüber in die Augen schauen. Wer daran interessiert ist, was der andere ihm erzählt, schaut ihn dabei an. An der Art, wie dir jemand in die Augen schauen kann, erkennst du sein Selbstvertrauen und seine Motivation, dir zuzuhören.



Und du kannst dein Selbstvertrauen dadurch stärken, dass du deinem Gegenüber in die Augen schaust. Das kannst du in jeder Unterrichtsstunde üben. Wenn du die Lehrerin oder den Lehrer anschaust, zeigst du ihr oder ihm dein Interesse und deine Motivation zuzuhören. Das wirkt sogar dann positiv, wenn dein Interesse gar nicht echt ist.

Es ist natürlich heikel, dir hier eine Anregung zum Heucheln zu geben. Deshalb ist es wichtig, die Empfehlung näher zu betrachten: Du schaust den *Lehrer* interessiert an, obwohl das *Thema* dich nicht interessiert. Während du dich also »scheinbar« interessiert, erwidert der Lehrer deinen Blick. In diesem Augenblick solltest du nicht wegschauen, sondern ihn erst recht anschauen! Und jetzt kommt die Überraschung: Plötzlich wird dein Interesse sogar echt! Das funktioniert zwar nicht immer, ist aber immer öfter einen Versuch wert.

<input checked="" type="checkbox"/>		Meine Meinung
<input type="checkbox"/>	L	Die Wirkung des Blickkontakts ist durch die Hirnforschung belegt.
<input type="checkbox"/>	S	Ich werde einmal bei einigen Lehrern darauf achten, wie sie uns anschauen.
<input type="checkbox"/>	K	Flirten fängt auch mit den Augen an.
<input type="checkbox"/>	I	Wenn die Beziehung stimmt, schaue ich meinem Gegenüber gerne in die Augen.
<input type="checkbox"/>	W	Ich halte mehr vom Prinzip »Augen zu und durch!«.