

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissiomed.de e-mail: memory-liga@t-online.de
Motiv Motivation

Motiv und Motivation

Vorläufige Erklärungsversuche

in Kooperation mit der **Memory-Liga e. V. Zell a. H.**
sowie dem **Verband der Gehirntainer Deutschlands VGD®**
und **Wissiomed® Akademie Haslach (www.wissiomed.de)**

Die Unterlagen dürfen in jeder Weise in unveränderter Form unter Angabe des Herausgebers in nicht kommerzieller Weise verwendet werden!

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissiomed.de e-mail: memory-liga@t-online.de
Motiv Motivation

Herausgeber

Prof. Dr. med. Bernd Fischer

Hirnforscher und Begründer der wissenschaftlichen Methode des
Integrativen/Interaktiven Hirnleistungstrainings IHT® und des Brainjogging®
sowie Mitbegründer des Gehirnjogging. Autor/Koautor von mehr als 60 Büchern
und ca. 400 Veröffentlichungen. Chefarzt a. D. der ersten deutschen Memoryklinik.
Träger des Hirt - Preises. Mitglied des wissenschaftlichen Beirats der
WissIOMed® Akademie. Präsident des Verbandes der Gehirntainer Deutschlands
VGD® und der Memory - Liga.

Adresse: 77736 Zell. a. H., Birkenweg 19, Tel.: 07835-548070 Fax: 07835-548072
e-mail: memory-liga@t-online.de

© by B. Fischer

Alle Rechte vorbehalten. All rights reserved. Tous droits réservés.

WissIOMed® Akademie 77716 Haslach i. K., Eichenbachstr. 15, Tel. 07832-5828, Fax 07832- 4804, e - mail: wissiomed@t-online.de Internet:
www.WissIOMed.de

Literatur auf Anfrage

Edition 5

**Die Unterlagen dürfen in jeder Weise in unveränderter Form unter Angabe
des Autors in nichtkommerzieller Form verwendet werden!**

Korrespondenzadresse: Prof. Dr. med. Bernd Fischer, Birkenweg 19, 77736 Zell a. H., Tel: 07835-548070

Überblick

Erklärungsversuche: Affekt, Emotion, Motivation

Affekt

„Ein Affekt ist eine von inneren oder äußeren Reizen ausgelöste, ganzheitliche psycho-physische Gestimmtheit von unterschiedlicher Qualität, Dauer und Bewusstseinsnähe.“

Affekt können in etwa in Emotionen, Erregung und Befinden unterteilt werden.
(Bennet et al. 2003, 199)

Es ist immer nur eine affektive Grundstimmung vorhanden „(Ciompi, 1999, Kerekjarto, 1976).

Sie führt zur Komplexitätsreduktion.

Emotionen sind somit eine Unterklasse der Affekte.

(„The emotions are a subclass of affections.“) (Bennet et al. 2003, 199)

Emotion ist ein vorwiegend kurzfristiger Übergang von einem Affektzustand zum anderen. (Einteilung von: Kleinginna, P. R., Kleinginna, A., 1981Übersetzt von: Euler, H. A., Mandl, H., 1983; zitiert von: Ciompi, L., 1999.)

Mögliche Aufgaben von Emotionen:

„Integration eines auf ein bestimmtes Spezialziel gewichtetes Verhalten in den Gesamtkontext (oder Aktualkontext) eines Individuums zu gewährleisten“ (Oatley, 1986). „Ohne Emotionen würde ein kognitives System, welches aus verschiedenen Modulen besteht „desintegriert“ arbeiten“ (Dörner et al, 1990).

Die Emotions-Affektdimensionen sind: Interesse, Angst, Wut, Trauer, Freude.

Affekt und Kognition sind in drei Bereichen untrennbar verbunden = Affektlogik

1. Fühlprogramm
2. Denkprogramm
3. Verhaltensprogramm

Motiv

Eigenschaft von Personen, auf Zielzustände einer bestimmten Thematik (etwa Hunger, Durst, Prestige, Anschluss, Macht oder Leistung) emotional anzusprechen. (Müsseler, 2002) Sie verleihen Erlebnissen, Verhaltensweisen und Objekten eine bestimmte Wertigkeit.

Motive sind Gründe, etwas zu tun („**Beweggrund**“).

Motivation

Wenn Motive aktiviert werden spricht man im Alltag gewöhnlich von Motivation (Bakker et al. 1984).

Motivation: Die Angabe der Beweggründe des Willens

Motivation = Handlungsergebnis

Ausführungen.

Eigenschaft von Personen, auf Zielzustände einer bestimmten Thematik (etwa Hunger, Durst, Prestige, Anschluss, Macht oder Leistung) emotional anzusprechen.(Müsseler, 2002) Sie verleihen Erlebnissen, Verhaltensweisen und Objekten eine bestimmte Wertigkeit.

Motive sind Gründe, etwas zu tun („Beweggrund“).

Motive sind stabile Kennzeichnungen, die eine Person veranlasst, eine bestimmte Aktivität zu beginnen. Das Motiv wird durch den Entwurf einer Handlung und durch die Handlung sichtbar.

Motive sind Dispositionen (Planung) zum Handeln. Sie werden unter bestimmten Umständen aktiviert und münden im Handeln. Die Aktivierung ist gleichermaßen allgemeiner Natur (allgemeine unspezifische Aktivierung) als auch spezieller Natur: Welches Motiv hat im Moment die höchste Dispositionsbereitschaft? Diese temporäre Hierarchie entspricht einer Versklavungstheorie der Motive (s.a. Haken, 1981, 1982, 1990, 1991). Nur ein Motiv kommt dann zur Wirkung. Dies ist gleichzeitig eine Komplexitätsreduktion, die mit einer hohen Handlungsbereitschaft einhergeht.

Die Motive sind von Person zu Person unterschiedlich (Bakker et al, 1984, Murray, 1964), Maslowsche Motiventfaltung “Bedürfnispyramide“ (Lazarus et al, 1984, Maslow, 1987, Reve, 1997, Roxendal, 1987, Smith, 1993, Williams et al, 1996):

Physiologische Bedürfnisse (organismische/psychische Faktoren)

z. B.: Essen Trinken, Wärme, Kontakt; Schlaf, Sexualität, „Haben wollen“(Aggression), Spieltrieb (Entspannen, Amüsieren, Zerstreuung, Unterhaltung)
Sicherheitsbedürfnisse (Variationen der Umwelt; Erwartungen)

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

Haus, Gehalt, Versicherung, Geldanlagen, gesicherter Arbeitsplatz, gesicherter

Ruhestand; Rechtfertigung

Soziale Bedürfnisse: Liebe/Zugehörigkeit/Bedürfnis nach Zusammenschluss

(psychische Faktoren; Erfahrungen; Wünsche)

Familie, Betrieb, Organisation, Klub, Ehe, Bekanntschaften, Freundschaften, Pflege

Ich – Bedürfnisse: Anerkennung/Leistung/Bedürfnis nach sozialem

Vergleich/Bedürfnis nach sozialer Anerkennung (psychische Faktoren; Interessen;

Wertorientierungen) (äußerlich, explizit Motivierte)

Anerkennung durch die Umwelt; Dominanz; Status, Macht; Geltung; Anerkennung;

Beifall; Aufbau, Ausführung und Demonstration einer Sache; Selbstdarstellung;

Bedürfnisse der Realisierung des äußeren Ich.

Die sogenannten Big Three als Grundbedürfnisse:

Leistung (achievement) (Implizit Motivierte erhöhen ihre Leistung nach Rückmeldung in Bezug auf ihre persönliche Leistung der Ziele (Zielbindung; Teilziele; Freude, Interesse); explizit Motivierte erhöhen ihre Leistung durch sozialen Vergleich)

Macht (power) Lernen besonders gut durch folgende Faktoren: **Autonomie**. Selbstbestimmt wahrnehmen (Aushandeln der Lernziele); Wahrnehmbarkeit der eigenen Kompetenz mit positiven Feedback

Anschluss (affiliation) Soziale Einbindung des Lernens durch Gruppenarbeit

(Westerhoff N: Motivation: Könnte, müsste, wollte Gehirn & Geist 10-2009, 20-25; Westerhoff N, Könnte, müsste, wollte. Gehirn & Geist, Basiswissen I, 76-81)

Selbstverwirklichung (psychische Faktoren; Interessen; Wünsche; Selbstentfaltung; Werteverwirklichung)

Realisierung des inneren Ich. Der Mensch will

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissiomed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

- **Lernmotivation:** Möglichst unabhängig sein; sich als selbstbestimmt wahrnehmen.

(Autonomie); Aushandeln der Lernziele; Ausdauer; Zurücknehmen unrealistischer

Ziele; Wahrnehmbarkeit der eigenen Kompetenzen mit positiver Rückkopplung;

soziale Einbindung des Lernens (Gruppenarbeit) (Westerhoff N: Motivation: Könnte, müsste, wollte Gehirn &

Geist 10-2009, 20-25;)Diese entspricht auch einem gleichzeitigem Aktivieren von

Spiegelneuronen (oberer Scheitellappen, hinterer medialer Stirnlappen, prämotorischer Kortex) und des

sozialen neuronalen Netzwerks (Empathie: vorderes mediales Stirnhirn, temporopolarer Kortex, Amygdala).

(Vogeley K: Viel sagende Blicke Gehirn & Geist 10_2009, 60-65)

Ausdauer in Bezug auf: optimistische Grundeinstellung, Hartnäckigkeit, Toleranz

gegenüber Rückschlägen. (Westerhoff N: Motivation: Könnte, müsste, wollte Gehirn & Geist 10-2009, 22)

Aus seinem Leben das Beste machen.

Klare und hohe Ziele.

Wissbegierde befriedigen.

Seine Talente bestmöglich einsetzen.

Mit sich und anderen gut auskommen.

Probleme lösen, weil es Spaß macht.

Sich selbst verwirklichen.

Dieser innere Antrieb kann von äußeren Faktoren wie übertriebene Geldzuwendung

oder sehr starkes Lob geschwächt werden. (sog. Korrumpierungseffekt) (Westerhoff N:

Motivation: Könnte, müsste, wollte Gehirn & Geist 10-2009, 20-25)

Probleme erkennen, einen Sinn darin erkennen und sie **gemeinschaftlich**

(Kooperation) lösen können (Kohärenzgefühl; „sense of coherence“). (Antonovsky, 1987, 1993).

Transzendenz (psychische Faktoren) (Kerekjarto, 1976, Schönplflug et al, 1989)

Primäre Motive sind angeboren:

Versorgungsbedürfnisse: Hunger, Durst, Wärme

Verspüren eines Mangels/Bedürfnisses

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

Erwartungen durch ein bestimmtes Verhalten den Mangel/das Bedürfnis zu beseitigen.

Zielgerichtetes Verhalten.

Beseitigung des Mangels/ des Bedürfnisses

Zustand der Befriedigung

Nach kürzerer oder längerer Zeit erneutes Auftreten eines Mangels/Bedürfnisses

Vermeidungsbedürfnisse: Angst Schmerz

Arterhaltungsbedürfnisse: Sexualität

Aktivierungsbedürfnisse (Stimulation, Abwechslung): Neugierde

Kommunikationsbedürfnisse: Zuneigung, Konvergenz

Sekundäre Bedürfnisse: Alle übrigen oben ausgeführten Bedürfnisse.

Motivation

Motivation = Handlungsergebnis

Für uns selbst resultiert in bestimmten konkreten Situationen ein Verhalten aus verschiedenen Motiven.

Wenn Motive aktiviert werden spricht man im Alltag gewöhnlich von

Motivation (Bakker et al,1984).

Motivation: Die Angabe der Beweggründe des Willens

in Bezug auf die allgemeine Aktivierung,

in Bezug auf die objektbezogene Aktivierung,

in Bezug auf das Verhalten als ganzheitliche Verhaltensgestaltung
(idiographisch),

in Bezug auf das Verhalten als Bedeutungszuweisung (hermeneutisch).

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail: memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

Psychologisches Pyramidenmodell der Motivation in Bezug auf eine auszuübende

Tätigkeit (Kanfer, 1994, Marshall, 1991, Massaro, 1991, Murray, 1994, Seppo, 2000).

Frühe und frühere soziale Erfahrungen. Biologische Veranlagungen/Neigungen.

Voraussetzung zur Ausbildung situationsadaequater Verhaltensstrukturen:

Phänomen der Beständigkeit (Konstanz)

Zeitkonstanz

Ortskonstanz

Situative Konstanz

Personelle Konstanz

Phänomen der Transparenz

Phänomen der Handlungsfähigkeit/Handlungsfertigkeit (z. B. Herumtollen; etwas zerschneiden usw.) =Wirkung

Phänomen der der Zielerreichungsfähigkeit (z, B. Beute erlegen; Mahlzeit anrichten) =Wirksamkeit

Verhaltensstufen:

Reiz – Reaktionsmodell

Zeitlich, z. B. Selbsterhaltungstrieb; Gruppenerhaltungstrieb

Räumlich, z. B. Revierabgrenzung

Emotional, z. B. Sexualtrieb

Kombination von zeitlichen, räumlichen und emotionalen Strukturen

Ausbildung von Reiz – Reaktionshierarchien

Selektive Zielauswahl

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

„Appetenz“; Intentionalität

Kooperation

Konvergenz

Antizipation

Reiz

Selektion

Kooperation/Kommunikation

Kooperative Selbstentfaltung

Team

Kompetenz

Konvergenz

Metakognitive Stufen:

Kenntnis über die auszuübende Tätigkeit. Kenntnis über die eigene

Persönlichkeitsstruktur in Bezug auf die Tätigkeit; Sachkompetenz.

Wahrgenommene Einschränkungen; persönliche egozentrische Motive;
situationsbedingte Erleichterungen.

Permanente oder zeitlich beschränkte Motivation.

Werte und Eigenschaften in Bezug auf die auszuübende Tätigkeit.

Motive sind jedoch nur ein Faktor, der die Motivation einer Person festlegt.

Situative Faktoren. Psychosoziale/mentale Faktoren und verwurzelte biologische Faktoren sind gleichbedeutsam. Zusammen steuern sie die Richtung, Intensität und Dauer des Verhaltens (Kanfer, 1994).

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissiomed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

Die Motivation eines Athleten hängt z. B. u.a. von folgenden Faktoren ab:

Biologische Faktoren

Ausgeruht

Austrainiert

Gesättigt

Psychosoziale/mentale Faktoren

Bisherige Anstrengung

Gewinnmotiv (Der innere Antrieb ein Ziel zu verfolgen kann von äußeren Antrieben (Geld, Lob)

behindert werden) (Westerhoff N: Könnte, müsste, wollte Gehirn & Geist 10_2009, 20-25)

Bisherige Gewinne

Freundschaftsmotiv

Gute Stimmung

Stärke der Partner

Situative Faktoren

Reputation des Partners/ des Wettbewerbs

Öffentliches Interesse am Wettbewerb

Wetterlage

Temperatur

Stimmung des Publikums

Gewinnaussichten

(Bakker, 1984, Fischer et al, 1996, Heckhausen, 1974, Hermans, 1971)

Die Anteile zwischen den einzelnen Faktoren sind wechselnd und werden permanent

aktualisiert (Bakker, 1984, Fischer et al, 1996, Heckhausen, 1974, Hermans, 1971).

Definition der Motivation:

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

Aus beobachtbaren Verhaltensänderungen zieht man indirekt Schlüsse über zugrunde liegende Prozesse. Diese Schlüsse werden unter dem Begriff Motivation zusammengefasst. Die Schlüsse sind A - posteriori Schlüsse

(Kerkjarto, 1976).

„Mobilisierender und dynamischer Aspekt von integrierten Fühl-, Denk- und Verhaltensprogrammen.

= Bereitschaft oder Antrieb für bestimmte Verhaltensweisen. Handlungsbereitschaft führt noch nicht notwendigerweise zu einer Handlung.

„Ihre Aktivierung erfolgt je nach Situation durch spezifische Außenreize oder auch durch innere (z.B. hormonelle) Veränderungen (Ciompi, 1999, Kerkjarto, 1976, Smith, 1993).“

„Zustand zielgerichteten Verhaltens, der durch die Parameter Richtung, Intensität und Dauer beschrieben werden kann“. (Müsseler, 2002, Schönplflug et al, 1989)

Es beinhaltet die aktuelle Handlungssituation sowie das soziale und professionelle Netzwerk.(Bongers et al, 1993, Lazarus, 1984, Maslow, 1987, Williams et al, 1996)

Motivation ist weiterhin auf die Fähigkeit der Person ausgerichtet, personale Ressourcen zur Problemlösung zu nutzen (Lazarus, 1984, Smith, 1993).

Die Motivation schließt die Faktoren Emotion und Kognition mit ein (Grahn et al, 2000).

Kognition ist zuständig für die Zielbestimmung.

Ziele aktivieren Verhalten.

Ziele begleiten die individuelle Aufmerksamkeit und Planung (Reeve, 1997).

Spezielle Ziele „sagen“ dem Individuum, auf was es sich konzentrieren soll und was es tun soll (Reeve, 1997, Roxendal, 1987).

Emotionen agieren als Motive und Aktivatoren und rufen konkretes Verhalten hervor

(Monsen, 1991, Reeve, 1997).

Motivationsarten:

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

Habituelle Motivation: Z. B.: Gewohnheitsmäßige Einstellung und Bereitschaft

zum Lernen und Weiterlernen.

Aktuالمotivation: Aktuelles Interesse an bestimmten Lernzielen und Lerninhalten.

Intrinsische Motivation: Interesse am Lerngegenstand.

Extrinsische Motivation: Äußerer Erfolg des Lernens; Motivation durch

Zielannäherung; soziale Anerkennung des Lernens (Verstärkung);

„Leichtigkeit“ (Ritualisierung und Minimalisierung des Aufwandes); selektive Optimierung.

Motivierung: Andere auf Grund unserer eigenen Motivation zu einem gewünschten Handeln oder Verhalten zu bringen.

Hemmung zu einer Änderung (Motivationshemmung für Änderungsprozesse; Vermeidungsmotivation):

- Angst
- **Hoher permanenter Erfolg!!**
- Sehr starke Gruppenbindung.
- Dogmatische Gruppenbindung („Frauengruppe“; „Männergruppe“; Sekte usw.).
- Dogmatismus in Bezug auf die programmatische Ausgestaltung von Ideen, wie z. B. Lust, Glück, Gutes, Schönes, Frieden, Gerechtigkeit, Glauben.
- Mangelnde Minimalisierung und Ritualisierung.
- Mangelnde Sinngebung.
- Überintellektualisierung.
- Zeitliche Überforderung.
- Überforderung im biologischen, psychologischen, sozialen, psychischen und mentalen Bereich (Humphreys et al, 1984, Jones et al, 1989).

Determinanten des Motivationsprozesses:

Situationspezifische Determinanten:

Attributierung; Rückführung von beobachtbaren Ereignissen auf irgendwelche zugrundeliegenden Ursachen; Ordnungsfunktion; Strukturierungsfunktion; Schätzungsfunktion; Ergänzungsfunktion; Vorhersagefunktion; Kontrollfunktion; Sicherungsfunktion.

- Bezugsnorm.
- Handlungs – Ergebniserwartung.
- Ergebnis – Folge – Erwartung.

Persönlichkeitsspezifische Determinanten:

Motivspezifische Auffassung incl. Erfassung des Problems und Schaffung von Voraussetzungen (Sachliche; subjektive)

Motivspezifische Wertungsgewichte incl. der Bewusstmachung der Eigenverantwortung (Experte für die eigenen Motivation)

Die Bedeutung der Eigenverantwortung für die Motivation zeigen folgende wissenschaftliche Erkenntnisse: Patienten, denen bei der Verlegung in ein Pflegeheim mitgeteilt wurde, sie seien in Zukunft selbst für sich und ihr Leben im Heim verantwortlich, zeigten keinen Abfall in ihrer motorischen, kognitiven oder sozialen Kompetenz. In einigen Tests zeigten sie sogar Verbesserungen. Patienten der Kontrollgruppe, denen mitgeteilt wurde, dass ausschließlich das Personal für ihr Wohlergehen verantwortlich sei, zeigten deutliche Befindens- und Kompetenzverschlechterungen. (Langer et al, 1976) Sogar Tiere, denen die Möglichkeit gegeben wurde, eine wirksame Kontrolle über den Stressor auszuüben, weisen eine

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation

bessere Adaptation an den Reiz aus (hier: Vermeidung einer Immunsuppression) (Justice,

1985, Laudensager et al, 1983, Rüger et al, 1990)

Beibehaltung oder Übernahme eigen verantwortlichen Handelns scheint ein wichtiger Faktor zu sein, der einem Abfall der Leistung im biologischen, sozialen, psychischen und mentalen Bereich vorbeugt.

- Aufsuchungs – und Meidungstendenzen
- Motivspezifische Normstandards (Rosemeier, 1987)
- Informationen zur Motivation:
 - Leichtigkeit des Verstehens, des Begreifens
 - Bezugsrahmen zu Können und Wollen
 - In jeder Situation Nachvollziehbarkeit (Friesewinkel, 1980)

Intrinsische Motivation: Intrinsisch motiviertes Lernen ist ein Lernen, bei dem die Aktivierung hauptsächlich durch die Lernstoffreize bewirkt wird. Die Tätigkeit wird aus Interesse an dieser Tätigkeit selbst ausgeübt.

Extrinsische Motivation: Extrinsisch motiviertes Lernen ist ein Lernen, bei dem die Aktivierung durch Belohnungserwartung oder Bestrafungsvermeidung bewirkt wird.

(Rosemeier, 1987)

Wird zunächst leicht getadelt/gelobt und dann der Lernstoff angeboten (Optimierung des Aktivationsniveaus), so zeigt sich der beste Lerneffekt bei den Getadelten, dann bei den Gelobten. Den geringsten Lerneffekt lassen Lerner erkennen, die weder gelobt noch getadelt wurden (Sauerbrey, 1974).

Merkmale von intrinsisch Motivierten:

- Sie haben weniger Angst.
- Sie sind eher partizipatorisch orientiert.
- Sie sind in der Wahrnehmung weniger rigide.

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail:memory-liga@t-online.de

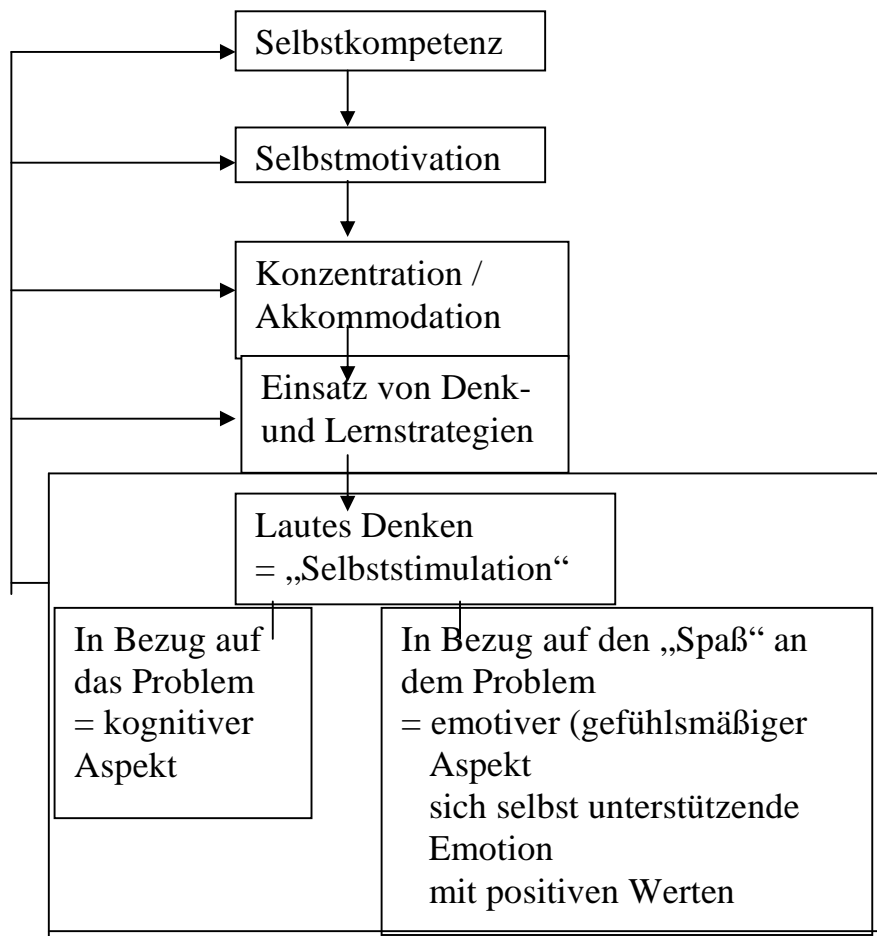
Motiv Motivation

- Sie nehmen pro Zeiteinheit mehr Informationen auf.
- Sie reagieren auf geringgradige Veränderungen; sie wollen keinen Zeitdruck.
- Sie lassen sich weniger ablenken.
- Sie treffen mehr Unterscheidungen.
- Sie machen bei Unterscheidungsaufgaben weniger Fehler.
- Sie sind flexibler im Denken; sie neigen nicht zu stereotypem Denken.
- Sie leisten mehr bei komplexen neuartigen Problemlösungsaufgaben (Sauerbrey, 1974).
- Sie neigen bei unerledigten Aufgaben eher zur spontanen Wiederaufnahme des abgebrochenen Verhaltens (**Ovsiankina Effekt**). Diese Handlungstendenz ist verwandt mit dem **Zeigarnik-Effekt**. Dieser besagt, dass unerledigte Verhaltensweisen besser eingepägt und/oder behalten werden als abgeschlossene Verhaltensweisen (Rosenmeier, 1987).
- Sie haben durch ihre hohe Motivation und das sich selbst verabreichte „positive Feedback“ die Voraussetzung einer hohen Kreativität (Fodor et al, 1995).

Studium generale

© Herausgeber: Prof. Dr. med. Bernd Fischer www.wissioemed.de e-mail: memory-liga@t-online.de

Motiv Motivation



**Zusammenhang zwischen Selbstkompetenz, Selbstmotivation,
Akkommodation, Einsatz von Lern- und Denkstrategien sowie von lautem
Denken**

= Strategische Wirkfaktoren erster Ordnung