



Entwickeln Sie für eine alltägliche Situationen eine Übung zur Selbstmotivation, die Sie anschließend im Kurs vorstellen. Wie eine solche Situation aussehen kann, haben wir auf diesem Arbeitsblatt beschrieben. Als Informationsmaterial finden Sie auf der nächsten Seite ein Text über das Rubikon-Modell, das auch im Film angesprochen wurde (Timecode 02:49 bis 05:34 Min.).

### ■ Mögliche Alltagssituationen

Der 17-jährige Daniel lässt sich zu gerne von YouTube und anderen „Nebensächlichkeiten“ ablenken, statt sich auf das Lernen für sein Abitur zu konzentrieren. Der Artikel „Den Rubikon überschreiten“ zeigt, wie Lernschwierigkeiten, Denkblockaden, Stress und mangelnde Motivation gelöst oder zumindest angefasst werden können. Dieser „innere Schweinehund“ ist nicht nur in der Schule, sondern auch im Alltag oft ein Hindernis.

Drei Beispiele:

- Das Frühjahr ist da und damit auch die Pläne, endlich die neuen Laufschuhe auszuprobieren. Nur ist entweder immer das Wetter zu schlecht, der Fuß tut weh oder es läuft Fußball im Fernsehen.
- Die Diät für die Bikinifigur steht seit Silvester auf der Liste der guten Vorsätze. Aber zuerst ist Mutters 50. Geburtstag, dann ist die Schule stressig und im Urlaub mit den Mädels ist eine Diät ja auch unmöglich.
- Der Streit mit dem besten Freund ist schon zwei Wochen her, aber das klärende Gespräch steht noch im Raum. Immer gibt es „wichtigere“ Abendtermine, E-Mails oder Telefonate.

### ■ So können Sie vorgehen

Finden Sie sich zu zweit zusammen. Finden Sie gemeinsam ein Mittel, sich für ein selbstgestecktes Ziel zu motivieren. Alternativ können Sie auch die Beispiele oben benutzen oder Daniel fiktiv coachen. Formulieren Sie jeweils ein eigenes Ziel und suchen zusammen nach Wegen zur Selbstmotivation.

Zur Inspiration können Sie sich zusätzlich auch im Internet informieren. Allerdings gibt es hier auch zahlreiche Seiten von Motivationstrainern, die Geld für ihre Tipps wollen.

### ■ Stellen Sie sich während der Erarbeitung auch diese Fragen:

- Was will die Person?  
Wie hoch ist ihre Bereitschaft, die Situation zu ändern? Also wie viel Selbstmotivation ist für die Überschreitung des Rubikons nötig?
- Was kann die Person?  
Welche Fähigkeiten hat sie? Welche erleichtern das Überschreiten des Rubikons?
- Was soll die Person?  
Was will die Umwelt, etwa Familie, Schule, Freundeskreis, von der Person?
- Was darf die Person?  
Welche Normen und Regeln könnten sie bei der Überschreitung des Rubikons hindern?
- Und dann natürlich: Was braucht die Person?  
Welche Übung, welcher „somatische Marker“ bereitet sie am besten auf das Überschreiten des Rubikons vor?

Anschließend stellen Sie Ihre Ergebnisse vor der Klasse vor.



*Im Film wird das Rubikon-Modell vorgestellt (Timecode 01:25 bis 05:34 Min.) Aufbauend auf dem Rubikon-Modell entwickelte unter anderem die Psychologin Maja Storch das Züricher Ressourcen Modell (ZRM), ein Modell zum selbstgesteuerten Lernen. Auf der Homepage des ZRM finden Sie auch weiterführende Texte zum Thema Lernmotivation.*

Motivation ist wie so viele psychologische Phänomene: Jeder kennt es, aber keiner kann es so richtig (be)greifen. Um dieses Problem zu lösen, haben die Motivationspsychologen Heinz Heckhausen und Peter M. Gollwitzer eines der bekanntesten psychologischen Modelle entwickelt, zielgerichtete Handlungen – also Motivation, zu beschreiben: das Rubikon-Modell. Das Modell unterteilt den Weg vom ersten Auftauchen des Wunsches nach einer Handlung bis zur Handlung selbst in vier Phasen. Davon muss jede Phase erfolgreich abgeschlossen werden, bevor eine neue beginnen kann.

Wenn ein Mensch sich in einer Situation für eine von mehreren Handlungsmöglichkeiten entscheiden muss, beginnt die erste Phase: das Abwägen. Dabei sucht der einzelne sich aus den verschiedenen Alternativen diejenige heraus, die er am besten realisieren kann.

Anschließend – in der zweiten Phase des Planens – legt der Mensch fest, mit welchen konkreten Vorsätzen und Mitteln er das Ziel erreichen will.

Um diese Umsetzung geht es in der dritten Phase, der Phase des Handelns. Wichtig ist hierbei, dass der zu Motivierende sich nicht ablenken lässt und die Ausdauer behält, auch wenn es Probleme gibt.

Ist die Handlung selbst schließlich abgeschlossen, folgt die letzte Phase: Durch ein Bewerten der drei vorangegangenen Phasen wird beurteilt, ob der Mensch das Ziel erfolgreich erreicht hat oder nicht, und welche Ursachen dafür verantwortlich waren. Wichtig ist der Schritt vom bloßen Bedürfnis, etwas machen zu wollen, hin zur Planung und Umsetzung des Ganzen. Da diese Entscheidung die schwerste ist, wird sie als Überschreiten des Rubikons bezeichnet.

Zur Zeiten Caesars markierte der Rubikon in Norditalien die Grenze zwischen Italien und Gallien. Mit der Überschreitung des Flusses eröffnete Caesar den Bürgerkrieg gegen Gallien. Daher stammt nicht nur das berühmte „die Würfel sind gefallen“, sondern seitdem heißt „den Rubikon überschreiten“, dass jemand einen wichtigen Schritt macht.

Die Psychologin Maja Storch entwickelte mit ihrem Team das Modell weiter und entwarf das sogenannte Züricher Ressourcen Modell (ZRM). Dieses soll selbstgesteuertes Lernen erleichtern und wird in manchen Schulen und von so genannten Lerncoaches angewendet. Es soll helfen, sich selbst zu motivieren und Blockaden zu überwinden.

Lernschwierigkeiten fangen oft dann an, wenn sich der Schüler selbst keine klaren Ziele setzt oder diese Ziele nicht konsequent verfolgt. Die Gründe dafür können vielfältig sein, etwa wenn sich der Schüler sich selbst zu sehr unter Stress setzt oder zu unkonzentriert an die Sache herangeht.

Bei diesen Problemen setzt das ZRM an: Zuerst müssen die Ziele und auch die Bedürfnisse des Schülers geklärt und miteinander in Einklang gebracht werden. Das passiert in der ersten Phase. Hat ein Schüler, nennen wir ihn zum Beispiel Klaus, das Ziel, endlich mehr für das anstehende Abitur zu lernen, steht dem das Bedürfnis nach ausreichend Zeit für sein Hobby entgegen. Ziel und Bedürfnis stehen im Widerspruch zueinander, denn die Zeit, die der Schüler mit seinem Hobby verbringt, fehlt ihm für das Lernen.

In der folgenden Phase der Motivierung geht es darum, wie Klaus sich selbst dazu bringen (motivieren) kann, künftig zu lernen statt seinem Hobby nachzugehen. Dazu formuliert der Coach mit ihm einen Wunsch, der dem Ziel des Schülers

entspricht. Klaus könnte zum Beispiel den Wunsch haben, in einem bestimmten Fach in Laufe eines Jahres eine bessere Note zu erreichen. Um das Ziel zu erreichen, will er künftig zweimal in der Woche eine Stunde für das Fach lernen.

Beim Übergang in Phase drei überschreitet Klaus dann den Rubikon – aus der bloßen Absicht mehr zu lernen, wird das unbedingte Wollen. Dafür sind starke positive Anreize notwendig, die dafür sorgen, dass Klaus sich tatsächlich für die beabsichtigte Handlung entscheidet.

Die Wissenschaft nennt diese Anreize somatische Marker: Das sind Körperempfindungen oder Emotionen, die wir – meist unbewusst – mit einem Ereignis verbinden und die eine bestimmte Handlung nach sich ziehen. So könnte Klaus beim Gedanken ans Lernen Unwillen empfinden, weil er Lernen in der Vergangenheit immer lästig fand, und deshalb lieber seine Zeit mit Computerspielen verbringt.

Diese Marker sind in der dritte Phase der Intention wichtig. Hier wird das Ziel in Form eines kurzen Satzes formuliert, der aus Begriffen besteht, mit denen Klaus persönlich etwas Positives verbindet. Die Forscher nennen diesen Satz auch Mottosatz. Er wird in einer „poetisch-metaphorischen Bildsprache“ abgefasst und soll den Lernenden immer wieder motivieren.

Klaus soll sich Tiere, Farben und andere Begriffe aussuchen, mit denen er positive

Eigenschaften verbindet. Bei ihm gehören zu den Begriffen „Bär“ und „Landrover“ etwa die positiven Eigenschaften Kraft und Beharrlichkeit – sein Mottosatz könnte deshalb lauten: „Bärenkraft bringt mich beharrlich zum Ziel.“

In der vierten Phase, der präaktionalen Vorbereitung, werden dann zusätzliche Erinnerungshilfen geschaffen, die helfen, das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. Das können Musik, Geräusche, Farben oder auch Bilder sein. So hängt Klaus in seinem Zimmer ein Poster auf, das einen Bären in einem Landrover zeigt. Das gleiche Bild benutzt er als Bildschirmhintergrund für seinen PC, so dass er an sein Ziel auch dann erinnert wird, wenn der Wunsch nach Computerspielen zu groß wird. Außerdem verwendet er das Motorgeräusch des Landrovers als Klingelton für sein Handy. Diese Allgegenwärtigkeit der positiven somatischen Marker schafft Klaus genügend Ressourcen, um in der fünften und letzten Phase des Handelns sein Ziel, die bessere Note, konsequent und erfolgreich umzusetzen.

(Quellen: Storch, Maja/Schett, Jörg: Den Rubikon überschreiten. Lerncoaching als Beitrag zum selbstgesteuerten Lernen. In: Lernende Schule, 45/2009; Krause, Frank/Storch, Maja: Ressourcenorientiert coachen mit dem Züricher Ressourcen Modell – ZRM. In: Psychologie in Österreich, 1/2006)