

TeilnehmerInnenmotivation und Dropout-Prävention

Mag. Karin Steiner

Was ist Motivation?



= lateinisch motus = die Bewegung: bezeichnet einen Zustand des Organismus, der die *Richtung* und die Energetisierung des aktuellen Verhaltens beeinflusst. Mit der Richtung des Verhaltens ist insbesondere die Ausrichtung auf Ziele gemeint. Energetisierung bezeichnet die *psychischen* Kräfte, welche das Verhalten antreiben. Ein Synonym von „Motivation“ ist „Verhaltensbereitschaft“.

Motivationstheorien

Die **Persönlichkeits-Systeme-Interaktionen**-Theorie von Julius Kuhl:



Intrinsische Motivation wird durch materielle Anreize zerstört. Wenn ein Verhalten fast nur durch äußere Anreize (Anweisungen, Belohnung, Bestrafung) gesteuert wird, sinkt die innere Beteiligung, die Fähigkeit sich selbst zu motivieren. Diese Funktion sorgt aber dafür, Freude an einer Tätigkeit zu empfinden.

→ **Beispiel: Kursbesuch oder Streichung des Leistungsbezugs**

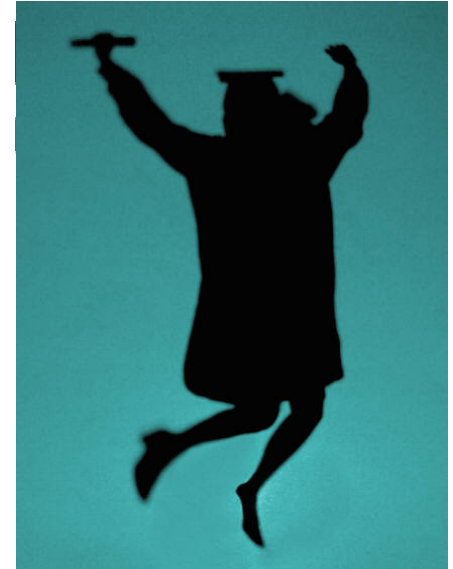
Die Erwartungs-mal-Wert-Modelle

(John William Attkinson 1957, 1964)



Motivation geht auf die erwarteten Erfolgsaussichten und darauf, wie ich das erreichte Ziel bewerte (positiv, negativ) zurück.

→ Was sind positiv belegte Ergebnisse, positive Folgen eines Kursbesuchs? Worin liegt der individuelle Nutzen?

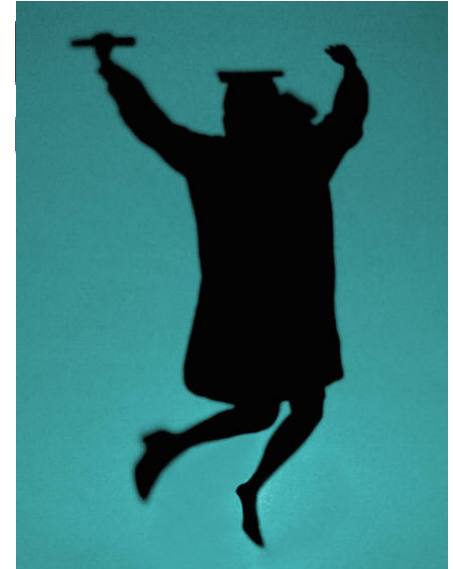


Motivation und Gefühl

Es geht nicht nur um den Output, sondern auch um die Gefühle, die mit einer bestimmten Handlung verbunden werden, die dann dazu führen, ob wir diese Handlung umsetzen oder nicht.

Der Psychologe **Mihaly Csikszentmihalyi** definiert **Flow** als das lustbetonte Gefühl des völligen Aufgehens in einer Tätigkeit, auf deutsch in etwa Schaffensrausch oder Tätigkeitsrausch.

→ **Wie kann ich Lernen mit Spaß verbinden? Was erzeugt bei KursteilnehmerInnen Freude am Kursbesuch?**



Motivation und Gefühl

Es geht nicht nur um den Output, sondern auch um die Gefühle, die mit einer bestimmten Handlung verbunden werden, die dann dazu führen, ob wir diese Handlung umsetzen oder nicht.

Der Psychologe **Mihaly Csikszentmihalyi** definiert **Flow** als das lustbetonte Gefühl des völligen Aufgehens in einer Tätigkeit, auf deutsch in etwa Schaffensrausch oder Tätigkeitsrausch.

→ **Wie kann ich Lernen mit Spaß verbinden? Was erzeugt bei KursteilnehmerInnen Freude am Kursbesuch?**

Dropout-Prävention



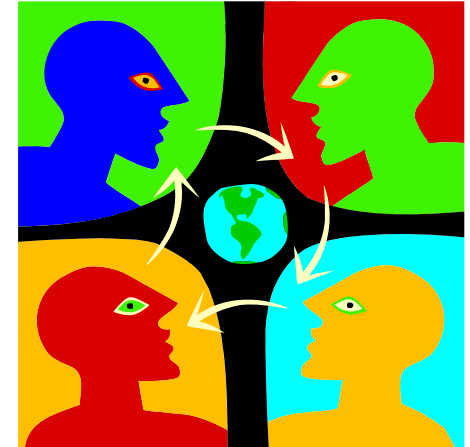
- ➔ im Vorfeld: möglichst genaue Zielgruppenanalyse (Bedürfnisse...) und entsprechende Inhalte, die auch flexibel angepasst werden können
- ➔ möglichst viel Information zu Beginn der Maßnahme geben
- ➔ sich auf die Ziele der TN konzentrieren
- ➔ die aktive Beteiligung fördern
- ➔ Betriebe / potentielle Arbeitgeber miteinbeziehen
- ➔ alternative Trainingssettings (Gruppe + Einzelsetting...)
- ➔ Nicht nur Jobfixierung, sondern Ressourcen- und Interessenorientierung
auf spezielle Bedürfnisse eingehen



Clearing-Phase:

- Werde ich in die Entscheidung eines Kursbesuchs eingebunden?
- Welche Wertschätzung erfährt meine Person (trotz möglicher Unfreiwilligkeit)?
- Wie erhalte ich Information vor einem Kurs vom Auftraggeber und vom Schulungsträger? (schriftlich, mündlich, Einwegkommunikation, Zweiwegkommunikation)
- Wie sehr werden auch meine Wünsche und Ziele im Vorfeld berücksichtigt?

Motivationseinflüsse



Beginnphase im Training:

- **Auftragsklärung:** Ängste + Aggression überwinden, mögliche Phantasien thematisieren

Welchen Auftrag habe ich als TeilnehmerIn vom AMS?

→ das AMS als Auftraggeber mit bestimmten Intentionen ins Blickfeld bringen

Welchen Auftrag gebe ich als TeilnehmerIn an den/die TrainerIn?

→ den Kunden mit Wünschen und Erwartungen

Welchen Auftrag hat der/die TrainerIn vom Schulungsträger?

→ zwischen Schulungsträger und TrainerIn gibt es auch ein Auftragsverhältnis

Welchen Auftrag hat der Schulungsträger vom AMS?

→ Schulungsträger und AMS sind nicht identisch

Motivationseinflüsse

Beginnphase im Training:

- **Zielsetzungen:** Selbstverantwortung stärken, Aktivität und Beteiligung in der Gruppe erhöhen,



Beispiel 1: **Gruppenregeln erarbeiten lassen**

- Wie möchte ich mit den anderen umgehen? Wie möchte ich, dass mit mir umgegangen wird?

Beispiel 2: **Kurs- bzw. Lernziele der TN**

- eigene Ziele im Rahmen des Kurses entwickeln können

Beispiel 3: **Lernvereinbarungen zwischen TN und TR**

- individuelle Lernziele und geplante Kursinhalte abstimmen

Hauptphase im Training:

- **Zielsetzungen:** positive Stimmung schaffen, aktivieren, motivieren

Beispiel 1: **Team zu verkaufen**

→ in einer negativen Situation aus eigener Kraft und gemeinsam mit anderen etwas Positives zu bewegen.

Beispiel 2: **Lotto-Sechser / 100 neue Geschäftsideen**

→ eigene Ziele im Rahmen des Kurses entwickeln können und mit den TR aushandeln, ob diese mit den allgemeinen Kurszielen vereinbar sind.

Beispiel 3: **Expertenvortrag**

→ TN sind nicht nur Informationsempfänger sind, sondern selbst auch sich Infos aneignen können, die für andere interessant ist.

Motivationseinflüsse



Hauptphase im Training / Berufsorientierung:

- **Zielsetzungen:** orientieren, aktivieren

Beispiel 1: **Berufs-, Job- und Tätigkeitsprofile erarbeiten**

→ sich Infos selbst zu besorgen, im Vorfeld bewusst werden, was man will

Beispiel 2: **Collagen mit Wunschberufen**

→ Wünsche mithilfe von Bildern reflektieren, die auch emotionale Inhalte/Botschaften transportieren.

Beispiel 3: **Aktivierende Ausstellung**

→ ExpertInnentum zu einem Beruf/Berufsfeld entwickeln + durch die anderen TN auch Neues über ein anderes Berufsfeld erfahren

Motivationseinflüsse



Hauptphase im Training:

- **Zielsetzungen:** aktivieren, motivieren, Selbstbewusstsein stärken

Beispiel 1: **Eigene Ressourcen / Baum der Stärken und Erfolge**

→ Bewusstmachen der eigenen Ressourcen

Beispiel 2: **Meine Interessen**

→ Bewusstmachen eigener Vorlieben, Vor- und Nachteile bestimmter Tätigkeiten

Beispiel 3: **Mein Arbeitsumfeld**

→ Bewusstmachen der eigenen Bedürfnisse / Vorlieben

Motivationseinflüsse

Hauptphase im Training:

- **Zielsetzungen:** aktivieren, motivieren, sich bewerben



Beispiel 1: **In welchen Organisationen findet man welche Berufe?**

→ Berufsfelder auch in sozialer Hinsicht kennenlernen

Beispiel 2: **Informationen über den Arbeitgeber einholen**

→ sich besser in Arbeitgeber hineinversetzen können.

Beispiel 3: **Vorübung Werbefunk**

→ kurz und bündig sich positiv präsentieren

Motivationseinflüsse

Endphase im Training:

- **Zielsetzungen:** motivieren zur Weiterarbeit

Beispiel 1: **Feedback einholen**

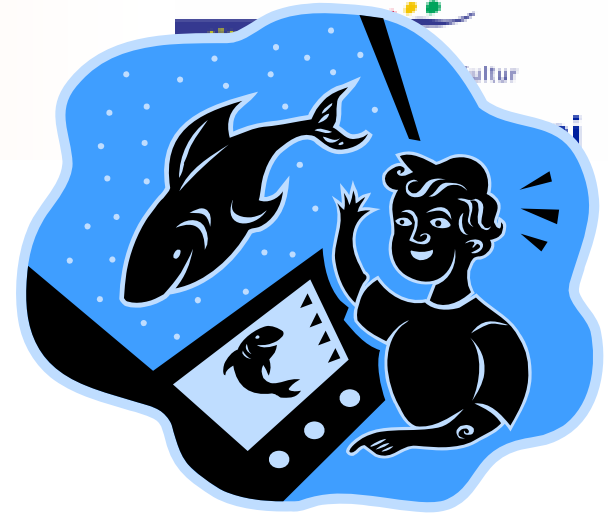
- Die TN durch das Einholen von Feedback ernst nehmen,
Entwickeln einer offenen Kritikkultur

Beispiel 2: **Fische und Fischernetz**

- mitnehmen und da lassen von bestimmten Erfahrungen

Beispiel 3: **Ziele und Vorsätze**

- Ziele und Aktivitäten für die Zeit nach dem Training planen



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

