



ZEIT AKADEMIE



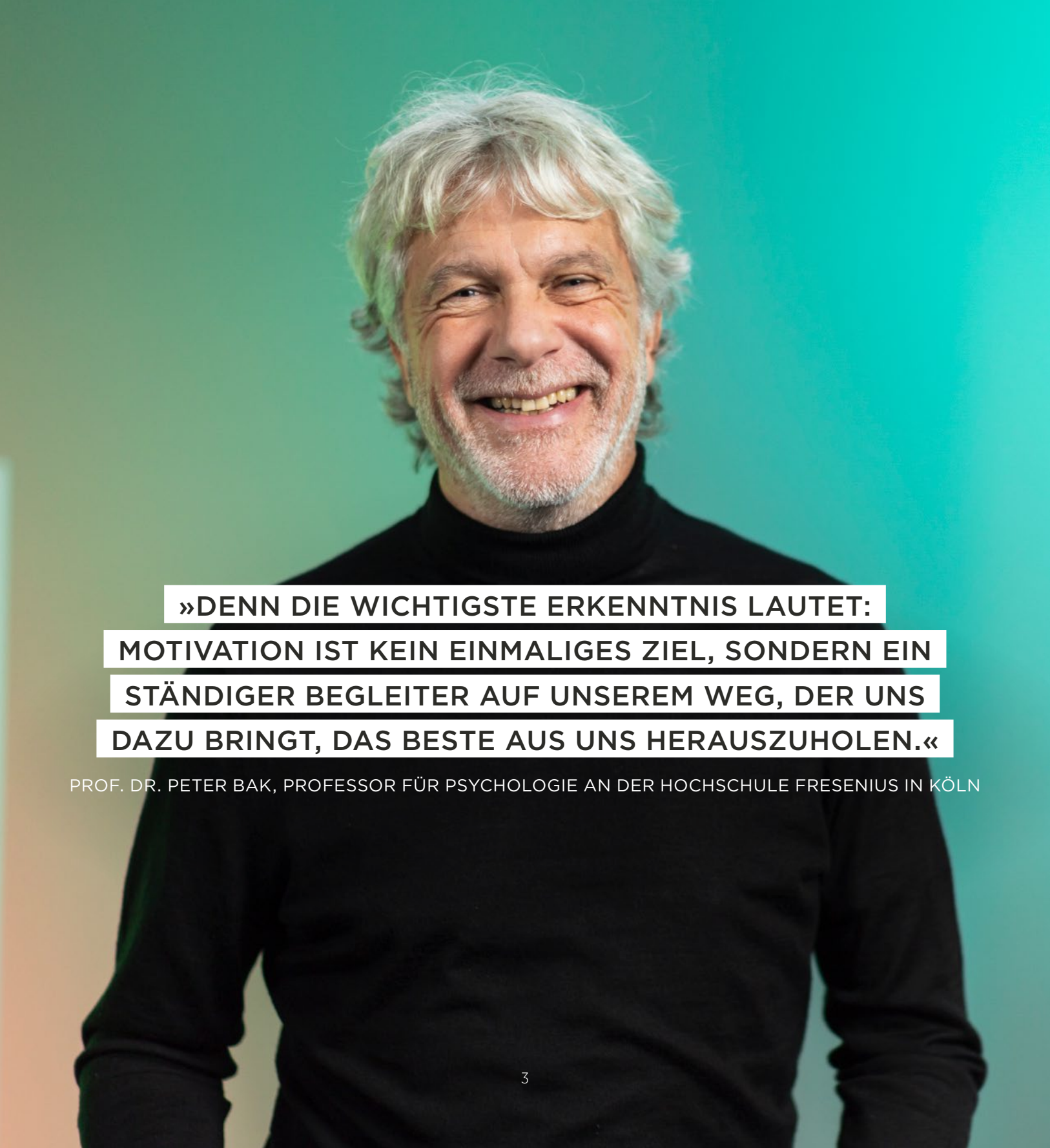
Prof. Dr. Peter Bak, Prof. Dr. Gabriele Oettingen,  
Marvin Willoughby und Greta Silver

# PSYCHOLOGIE DER MOTIVATION

VOM WUNSCH ZUM ZIEL

# IN DIESEM KURS LERNEN SIE ...

- ... die Grundlagen der Motivationspsychologie und deren praktische Relevanz im Alltag
- ... wie Bedürfnisse, Motive und Ziele Ihr Verhalten beeinflussen und Ihre Motivation lenken
- ... wie innere Bedürfnisse und äußere Anreize zusammenwirken und Ihre Wahrnehmung und Entscheidungen beeinflussen
- ... wie Sie Ihre Ziele erfolgreich umsetzen (z. B. realistische Ziele setzen, Rückschläge überwinden usw.)
- ... die WOOP-Methode (Wish, Outcome, Obstacle, Plan) kennen, um Ihre Ziele durch die Kombination von positiven Gedanken und die Auseinandersetzung mit Hindernissen zu erreichen
- ... von Marvin Willoughby, wie Motivation durch soziale Projekte und das Überwinden von Barrieren in Gemeinschaften entfacht werden kann
- ... von Greta Silver, wie Motivation unabhängig vom Alter funktionieren kann und Sie immer neue Ziele und Perspektiven für sich entdecken können

A portrait of Prof. Dr. Peter Bak, a middle-aged man with short, wavy, light-colored hair and a beard, smiling warmly. He is wearing a black turtleneck sweater. The background is a soft, teal-to-green gradient.

**»DENN DIE WICHTIGSTE ERKENNTNIS LAUTET:  
MOTIVATION IST KEIN EINMALIGES ZIEL, SONDERN EIN  
STÄNDIGER BEGLEITER AUF UNSEREM WEG, DER UNS  
DAZU BRINGT, DAS BESTE AUS UNS HERAUSZUHOLEN.«**

PROF. DR. PETER BAK, PROFESSOR FÜR PSYCHOLOGIE AN DER HOCHSCHULE FRESENIUS IN KÖLN

## KAPITEL 1

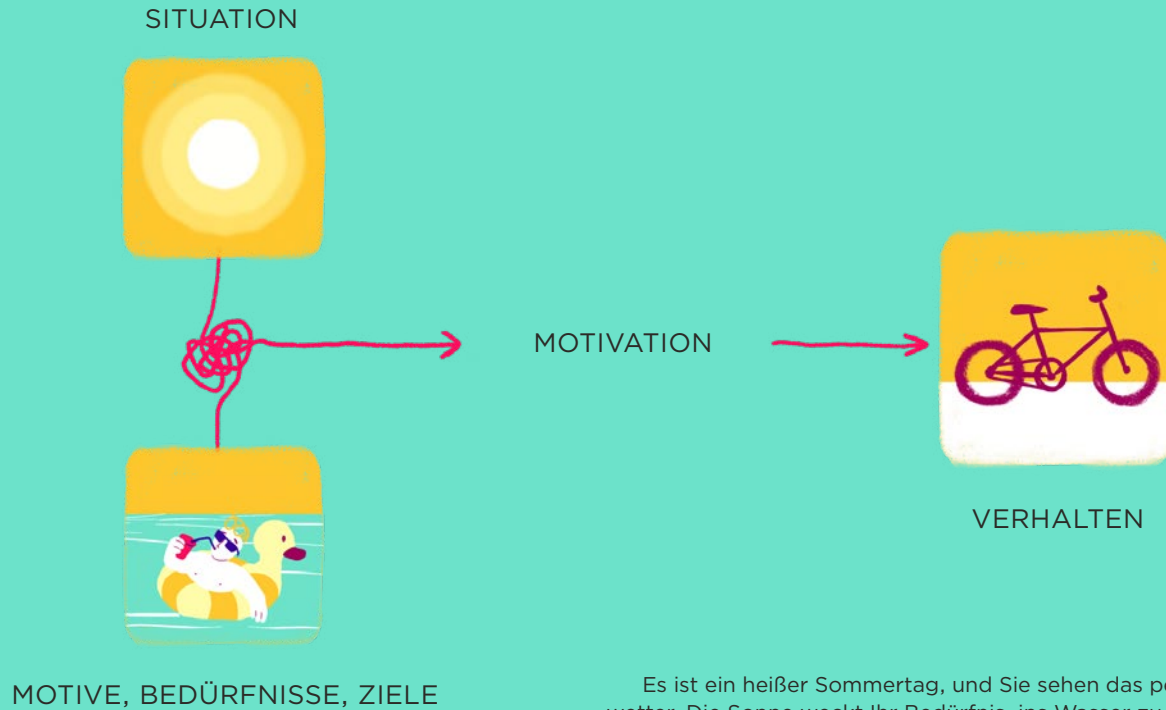
# GRUNDLAGEN DER MOTIVATIONSPSYCHOLOGIE: KONZEPTE UND BEGRIFFE IM ÜBERBLICK

Motivation ist ein dynamischer Prozess, der unser Verhalten beeinflusst und uns hilft, unser Potenzial zu entfalten. Sie erklärt, warum wir in manchen Momenten voller Energie sind und in anderen zögerlich handeln. Motivation wird durch Bedürfnisse, Ziele und situative Anreize aktiviert, die unser Verhalten steuern.

Ein zentrales Konzept der Motivationspsychologie ist der Unterschied zwischen Bedürfnissen und Motiven. Bedürfnisse sind Mangelzustände (physisch, emotional oder sozial), die unser Verhalten antreiben. Motive sind grundlegende Verhaltenspräferenzen, die unser

Handeln oft unbewusst beeinflussen, wie zum Beispiel der nach eigener Leistung, oder soziale Bedürfnisse. Diese können durch individuelle, kulturelle oder geschlechtsspezifische Faktoren beeinflusst werden.

Ziele spielen eine entscheidende Rolle in der Motivation. Sie sind bewusst gesetzte Absichten, die unser Verhalten lenken und für Selbstregulation sowie Wohlbefinden von Bedeutung sind. Attraktive, erreichbare Ziele steigern die Motivation, während unerreichbare Ziele Frustration hervorrufen können.



#### BEISPIEL:

Es ist ein heißer Sommertag, und Sie sehen das perfekte Badewetter. Die Sonne weckt Ihr Bedürfnis, ins Wasser zu springen und sich abzukühlen. Dieser Anreiz führt zu steigender Motivation, und Sie machen sich mit dem Rad auf den Weg zum See. Mit jedem Kilometer wächst Ihre Vorfrende, bis Sie schließlich Ihr Ziel erreichen: ein erfrischendes Bad im See. Die gesamte Motivation – von der Erregung durch das Wetter bis zur Fahrt – zielt darauf ab, Ihr Bedürfnis nach Erfrischung zu erfüllen.

Ein weiteres Konzept in der Motivationspsychologie ist die Unterscheidung zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation. Intrinsische Motivation entsteht durch die Freude an einer Tätigkeit selbst, ohne äußere Belohnungen, während extrinsische Motivation durch äußere Anreize wie Geld oder Anerkennung beeinflusst wird. Interessanterweise kann eine ursprünglich extrinsisch motivierte Tätigkeit später auch intrinsisch fortgeführt werden, wenn sie Spaß

macht. Umgekehrt kann eine intrinsische Motivation durch äußere Belohnungen in extrinsische Motivation umschlagen.

Zusammengefasst zeigt sich, dass äußere Motivation besonders bei unangenehmen Tätigkeiten oder solchen, die Unterstützung erfordern, hilfreich ist, während intrinsische Motivation zu tieferem Engagement und mehr Freude führt.

