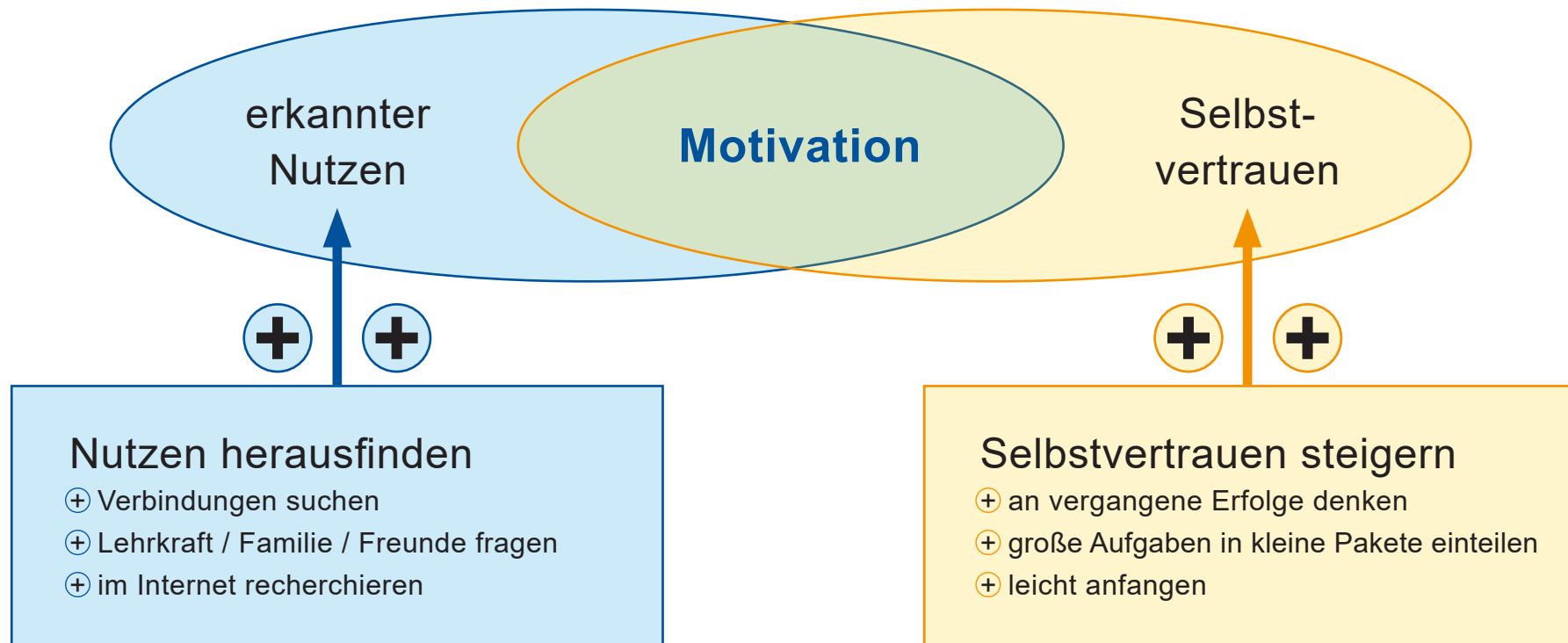


Motivationsmodelle

Eine bekannte Theorie der Motivationspsychologie¹ besagt, dass Menschen vor allem zwei Dinge brauchen, um für eine Aufgabe motiviert zu sein: Sie müssen den Nutzen in dem, was sie tun sollen, erkennen. Und sie brauchen das Selbstvertrauen, dass sie die Aufgabe auch schaffen können.



¹ Expectancy-Value-Theorie von Jacquelynne Eccles und Allan Wigfield aus dem Jahr 2002