

# Wem nutzt Lob?

## Konstanzer Wirtschaftswissenschaftler veröffentlicht Studie zum Motivationseffekt von Anerkennung

*Mitteilung: Universität Konstanz*

**V**erbale Anerkennung von Leistung funktioniert. Allerdings funktioniert sie auf eine unerwartete Weise: Von der Anerkennung motiviert werden nicht diejenigen, denen das Lob ausgesprochen wird, sondern umgekehrt gerade diejenigen, deren Leistung nicht hervorgehoben wird. Gemeinsam mit Nicky Hoogveld vom Niederländischen „Ministry of Economic Affairs“ hat Prof. Nick Zubanov, Ph.D., Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Konstanz, 2012 ein Experiment durchgeführt, dessen Ergebnisse jetzt im Journal of Behavioral and Experimental Economics veröffentlicht wurden: „The power of (no) recognition: Experimental evidence from the university classroom“.

Die Wissenschaftler untersuchten in einem Experiment über 300 niederländische Studienanfänger aus 15 ausgewählten Tutorien der Mikroökonomie. Die 30 Prozent der Studierenden mit den besten Leistungen wurden in einem Teil der Tutorien für ihr Abschneiden in den Klausuren unerwartet und vor ihren Kommilitonen gelobt. Verglichen mit den Studierenden in den Kontrollgruppen, in denen keine solche Anerkennung ausgesprochen wurde, zeigte sich bei den leistungsstarken Studierenden keine Verbesserung ihrer folgenden Klausurergebnisse. Bei den Studierenden, die gerade unterhalb der besten 30 Prozent ihrer Gruppe lagen, war hingegen im Vergleich zu den Kontrollgruppen, eine deutliche Leistungssteigerung zu erkennen.

Nick Zubanov sieht diese Erkenntnisse durch die Konformitätstheorie gestützt: „Menschliches Verhalten wird durch das jeweilige Verständnis der Norm beeinflusst. Das trifft auch auf die Arbeits- und Universitätswelt zu. Die Leistung der Studierenden wird nicht nur durch den persönlichen Nutzen beeinflusst, wie dem Bestehen einer Prüfung, sondern auch durch die für diese Leistung vermutete Norm gesteuert.“ Die verbale Anerkennung von Leistung dient dabei als ein Instrument, durch welches eine Norm kommuniziert wird. Wenn einzelne Teilnehmer unerwartet gelobt werden, führt das zu Änderungen im Verständnis der Norm und einer Anpassung des eigenen Verhaltens. Diejenigen, deren Leistung hervorgehoben wird, erfahren, dass sie die Norm erfüllen. Andererseits werden die Teilnehmer, die nicht durch die Anerkennung hervorgehoben werden, motiviert, ihre Leistung anzupassen und sich mehr anzustrengen. Wenngleich es auch andere, noch stärkere Gründe für eine Leistungssteigerung gibt, macht die reine Tatsache, dass der Zusammenhang von Lob und Leistung nachgewiesen werden kann, die Studie von Nick Zubanov und Nicky Hoogveld be-

merkwürdig. Ein einfaches „gut gemacht“ führt also nicht nur dazu, dass sich einzelne besser fühlen, sondern auch dazu, dass andere sich mehr anstrengen.

Faktenübersicht:

- Studie zum Motivationseffekt von Anerkennung
- Originalpublikation: Hoogveld, N. Zubanov, The power of (no) recognition: Experimental evidence from the university classroom, Journal of Behavioral and Experimental Economics (2016)

Online unter: <http://dx.doi.org/10.1016/j.socec.2016.11.001>

*PM v. 17.2.2017*

*Julia Wandt*

*Stabsstelle Kommunikation und Marketing*

*Universität Konstanz*

*[www.uni-konstanz.de](http://www.uni-konstanz.de)*

*Quelle: [idw-online.de](http://idw-online.de)*