

# Anreizkategorien

## Immaterielle Anreize

**Definition:** Nicht-greifbare Motivationsfaktoren, die im Inneren der Akteur:innen wirken. Sie beruhen auf psychologischen und sozialen Bedürfnissen.

**Wirkung:** Stärken die intrinsische Motivation und legen das Fundament für nachhaltiges Engagement, insbesondere in der frühen Awareness-Phase.

## Materielle Anreize

**Definition:** Greifbare Belohnungen oder Ressourcen, die direkt verteilt oder zur Verfügung gestellt werden.

**Wirkung:** Wirken vor allem extrinsisch und können konkret über Entscheidungs- und Umsetzungsphasen hinweg Anreize setzen (z. B. für unentschlossene Lehrende).

## Strukturelle Anreize

**Definition:** Rahmenbedingungen und institutionelle Mechanismen, die OER-Arbeit systemisch erleichtern oder voraussetzen.

**Wirkung:** Reduzieren Hürden und senken Reibungsverluste über alle Adoptionsphasen; sie schaffen eine Umgebung, in der OER-Aktivitäten „einfach dazugehören“.

## Soziale Anreize

**Definition:** Motivation durch Interaktion, Austausch und Gemeinschaftserleben.

**Wirkung:** Aktivieren das Zugehörigkeitsgefühl und verstärken sowohl immaterielle als auch materielle Anreize durch positive Gruppendynamik.