

Anreizkategorien

Immaterielle
Anreize

Materielle
Anreize

Strukturelle
Anreize

Soziale
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.

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).

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“.

Definition: Motivation durch Interaktion, Austausch und Gemeinschaftserleben.

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