



Lieber Leser,

die positive Verstärkung ist eine durch die Verhaltensforschung nachgewiesene erfolgreiche Methode der Motivation.

Durch meine Arbeit als Mentaltrainer und Coach sehe ich aber in vielen Vereinen genau das Gegenteil. Es wird nach Fehlern gesucht und die kleinen Schritte des Erfolges werden dabei übersehen.

Übrigens, auch in Unternehmen wird der Erfolg als selbstverständlich hingenommen, während dem Fehler deutlich erhöhte Aufmerksamkeit gewidmet wird.

Anhand eines schönen Beispiels – einer wissenschaftlichen Methode - möchte ich euch dieses Phänomen heute etwas näher bringen.

Viel Spaß beim Lesen.
Es grüßt dich

Roland Schiffner

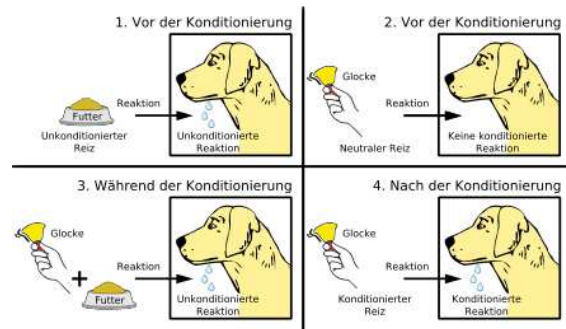
Die klassische Konditionierung

von Iwan Petrowitsch Pawlow

Sehen oder riechen Hunde Futter, setzt bei Ihnen der Speichelfluss ein. Diese Abfolge wird bezeichnet als unbedingter Reiz (Futter) und unbedingte Reaktion (Speichel).

Menschen verhalten sich ebenso, z.B. vor einem Stoppschild auf der Straße. Wir sehen das Schild (Reiz) und halten an (Reaktion).

Die von Pawlow untersuchten Hunde verknüpften diesen unbedingten Reiz mit einem weiteren, neutralen Reiz, dem Klingeln einer Glocke. Bei jeder Fütterung klingelte die Glocke, wodurch die Hunde irgendwann den Klang der Glocke mit Fütterung verbunden hatten, sodass bereits das Klingeln alleine eine unbedingte Reaktion (Speichelfluss) auslöste. Der Pawlow'sche Hund war dem Reiz ausgeliefert. Weder konnte er das Klingeln der Glocke beeinflussen noch den Speichelfluss kontrollieren. Diese Konsequenz wird als positive Verstärkung beschrieben. Sie erhöht eine bestimmte Verhaltenswahrscheinlichkeit!



Nun aber zurück zum Thema „Erfolgreiche Methode der Motivation“ des Trainers oder Coaches.

Anstatt den Sportler für eine schlechte Leistung oder unerwünschtes Verhalten zu kritisieren oder zu bestrafen, belohnt der Trainer erwünschtes Verhalten.

Dies könnte so aussehen: „*Dein Bewegungsablauf ist im Wesentlichen sehr gut. Aber deinen Knotenpunkt 1 könntest du noch präziser ausführen, als du es jetzt schon tust!*“

Sicherlich hat jeder von uns auch schon einmal diese Aussage gehört: „*Dein Knotenpunkt 1 ist grottenschlecht, dadurch ist auch dein Bewegungsablauf nicht so toll, als wie er sein soll!*“

Welche Aussage spricht uns mehr an und motiviert uns besser?

Meine Überzeugung ist es auch, das sich viele Vereinsverantwortliche und Trainer (oder Führungskräfte in Betrieben) einmal selbst auf den Prüfstand stellen sollten.

Wer sich bemüht, dem sollte mit Respekt und auf Augenhöhe begegnet werden. Im Umkehrschluss resultiert Respekt zumeist in guter Leistung. Eine Führungskraft muss Menschen mögen und das Interesse an diesen Menschen sollte echt sein. Denn wer anderen hilft, wächst selbst daran.

Deshalb beziehe ich den Sportler oder Mitarbeiter bei Entscheidungsprozessen mit ein und teile mit diesen auch den Erfolg. Menschen möchten anerkannt werden. Es gilt, Talente zu entdecken und zu fördern. Offene Kommunikation ist dabei unabdingbar. Auch das Teamgefühl spielt heute eine wesentlich ausschlaggebendere Rolle als früher. Teamplayer sind gefragt.

Genauso solltest du als Führungskraft oder Couch ebenfalls auftreten. Jeder kann etwas Besonderes. Der Couch erkennt die Stärken eines Jeden und macht sich diese zu Nutzen im Sinne des Erfolges seines Teams in dem er diese anspricht und weiter entwickelt.

Die heutigen Anforderungen im Coaching oder in der Personalentwicklung liegen darin, Sportler und Mitarbeiter zum selbständigen Trainieren und Arbeiten zu motivieren und gleichzeitig ihre Kritikfähigkeit zu erhalten. Beides sind wichtige Kompetenzen in einem funktionierenden Team. Und ein funktionierendes Team wird automatisch mehr Erfolg haben!