

Handout: Die 6 Hebel der Veränderung

Wenn Sie Verhalten – bei sich, oder bei anderen - ändern wollen, nutzen Sie alle 6 Hebel. Ein Flugzeug mit 6 Triebwerken bringen Sie mit einem Triebwerk allein nicht zum abheben.

Die 6 Hebel der Einflussnahme	Beispiele
<p>1. Persönliche Motivation</p> <p>De Beweggründe, die einem Individuum bereits vorhanden sind. Menschen handeln,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufgrund von Emotionen (Lustgewinn, Schmervermeidung) • Aufgrund ihrer Werte • Aufgrund von Glaubensätzen (Annahmen, Erwartungen über Konsequenzen, Erfahrungen und bewährten Mustern) • Aufgrund ihrer Identität • Aufgrund ihres Rollenverständnisses • Vision, Mission, Glaube 	<p>Sprechen Sie den Antrieb an, der bereits in der Person vorhanden ist.</p> <p>„Möchten Sie sich morgen nackt auf Facebook sehen?“</p> <p>Wird ein bestimmtes Gefühl erzeugt, stellt sich automatisch das passende Verhalten ein: Ekel = Abwenden, Vermeidungsverhalten Neugier = Suche nach Informationen Liebe = Fürsorge, den anderen Glücklich machen</p> <p>Was ist demjenigen wichtig? Ist jemandem wichtig, sich an Regeln zu halten => wird er Regeln eingehalten Ist es einem Anderen wichtig, cleverer zu sein als Andere => akzeptiert er unfaire Vorgehensweisen, um sich Vorteile zu sichern</p> <p>Ich glaube: Wenn ich mich unhygienisch verhalte, werde ich krank => ich werde mich an Hygienerichtlinien halten</p> <p>Ich halte mich für einen hilfsbereiten Menschen. Wenn mich jemand um einen Gefallen bittet, werde ich helfen, um diesem Bild zu entsprechen. Wer sich durch Unterschrift dazu bekennt, dass er „XY“ ablehnt, wird sich später auch so verhalten.</p> <p>Ein „Missionar“ spürt eine Mission, eine Berufung, und wird ihr konsequent folgen. (Johanna von Orleans, Gandhi, Nelson Mandela, Martin Luther King, Mitarbeiter von Greenpeace)</p>

<p>2. Persönliche Fähigkeiten</p> <p>Der Wille, ein bestimmtes Verhalten zu zeigen nutzt nichts, wenn die Fähigkeiten dazu nicht vorhanden sind.</p>	<p>Wissen und Können</p> <p>Informationen („Warum in der Sauna Bekleidung unhygienisch ist..“) Schulungen Trainings Übungen Ausbildungen Prüfungen</p>
<p>3. Soziale Motivation</p> <p>Eine besonders starke Motivation ist der Druck des sozialen Umfelds: Freunde Nachbarn Kollegen Familie Clique</p>	<p>Was wird von mir erwartet? Was wird mein Umfeld verurteilen? Welches Verhalten erwartet die Clique von mir? Was tut die Mehrheit? Was tun Andere (Manche), was offenbar geduldet wird? Was ist üblich für Menschen, zu denen ich mich zugehörig fühle? Ich will einer von „Denen“ sein. Was muss ich dafür tun? Unterschriftensammlung („Ich gehöre zu der Sorte Menschen, die...“)</p>
<p>4. Soziale Unterstützung</p> <p>Menschen können sich gegenseitig helfen und unterstützen.</p>	<p>Team-Regeln Leitbilder Gemeinsame Werte Schulungen des Teams in Kommunikation o.ä. Sich gegenseitig an etwas erinnern. Sich gegenseitig helfen. Erfahrungsaustausch. Coachings, Mentoren Aufeinander achten (z.B. bei Gefahr der sexuellen Belästigung)</p>
<p>5. Strukturelle Motivation</p> <p>Belohnung des erwünschten Verhaltens</p>	<p>Im Voraus festgelegte Belohnungen/Strafen</p> <p>Provision, Boni, Geschenke, Incentives, Vorteile, „Wenn-dann“-Versprechungen, Prämienpunkte, Treuepunkte, Ehrungen (Mitarbeiter des Monats), Mengenrabatte, Frühbucher-Preise, Wochenendzuschläge Belohnung für das erwünschte Verhalten (Gutschein wie bei Sanifair)</p>
<p>6. Strukturelle Unterstützung</p> <p>Oft sind die Umstände mit verantwortlich für unerwünschtes Verhalten</p>	<p>Reduzierung von Unfällen an Maschinen, wenn 2 Knöpfe gleichzeitig gedrückt werden müssen Warnsignale im Flugzeug-Cockpit Ampel an gefährlichen Stellen im Straßenverkehr</p>