gefühlsLOGIK

Motivierende Gefühle

Autor: Gerhard F. Schadler

Robert ist begeistert. Aufgeregt blättert er die vor ihm gestapelten Blätter durch. Es scheint, dass sich seine Vermutung bestätigt hat. Monate zuvor hatte er die Lehrer einer Grundschule frech angelogen. Er hatte ihre Schüler zum Schein wissenschaftlichen Tests unterzogen und danach behauptet, jene Schüler identifiziert zu haben, die ein besonderes Leistungspotenzial aufweisen würden. In Wirklichkeit jedoch wurden diese „hochintelligenten“ Schüler nur zufällig – per Los – ausgewählt. Doch das wussten die Lehrer nicht. Vielmehr glaubten sie ihm, dem seriösen Psychologen **Robert Rosenthal**. Kam er ja von der ehrenwerten Harvard University. Nun, 8 Monate später, zeigen die abschließenden Untersuchungen, dass die meisten Schüler, von denen die Lehrer (irrtümlich) nur das Beste annahmen, tatsächlich die Besten sind.

Kein Wunder sondern logisch

Denn die Lehrer wurden durch Rosenthals Schwindelei motiviert, jene Schüler, die sie für hochintelligent hielten, so zu behandeln, als ob sie die Besten wären – ganz so, wie es Professor Rosenthal vermutet hatte. Damit hatten die Lehrer die Art, wie diese Schüler über sich selbst dachten, beeinflusst – was eine starke Auswirkung auf deren emotionalen Zustand hatte. Und da Gefühle wiederum Tatkraft, Leistungsvermögen und Verhalten beeinflussen, hat Rosenthals Lüge bewirkt, dass in den zufällig ausgesuchten Schülern das Beste zutage treten konnte – was 1965 als Rosenthal-Effekt in die Geschichte einging.

Wie behandle ICH mich?

Das aufbauende Lehrerverhalten hatte in den Schülern Gefühle geweckt, die es ihnen leichter machten, ihr persönliches Potenzial zu nutzen. Doch braucht es dazu tatsächlich andere? Könnten wir uns nicht auch selbst freundlich, geduldig und aufbauend behandeln, um diese Wirkung zu erzielen?

Selbst-Gespräche

Der ganze Tag wird von inneren Monologen begleitet. Permanent „sprechen“ wir mit uns selbst. Und oftmals wird kritisiert und genörgelt, schlecht gemacht und runtergezogen. Gedanken wie *„Ich bin ein Versager“* – *„Ich bin immer so ungeschickt“* – *„Das kann ich sicher nicht“* und andere Nettigkeiten geistern im Kopf herum. Und es wirkt. Sind es ja unsere eigenen bewertenden Gedanken, die unsere Gefühle erzeugen und damit Tatkraft, Leistungsvermögen, Motivation und Verhalten beeinflussen – destruktiv oder konstruktiv – abhängig von der Qualität des inneren Monologs. So kommt unseren Selbstgesprächen die gleich wichtige Rolle zu wie den Lehrern im Rosenthal-Experiment.

Leichter leben

Es zahlt sich aus, achtsam zu sein, sich immer wieder den inneren Dialog bewusst zu machen. Wenn nötig, reißen Sie sich selbst aus einem Gedankenstrom, der nichts Gutes bewirkt – z.B. indem Sie hinterfragen: *„Bin ich tatsächlich ein Versager? Habe ich nicht auch viele Dinge auf die Reihe bekommen? ...“*

Ihre Wahl

Ständig erzeugen Sie mit Ihren Selbstgesprächen angenehme oder unangenehme Gefühle und bewirken damit (unbewusst), ob Sie sich runterziehen oder aufbauen, ob Ihnen Ihr Potenzial mehr oder weniger zur Verfügung steht. Sie entscheiden!

Es könnte ein gewinnbringendes Projekt für Sie sein, Ihren inneren Monolog achtsam zu gestalten.

Viel Spaß dabei wünscht

Gerhard F. Schädler

Gefühlslogiker – Autor – Trainer