

## SPARK 034

(Matrix Code: **SPARK034.00** for [StartOver.xyz](http://StartOver.xyz) game.)

**UNTERSCHIEDUNG:** Es gibt einen Unterschied zwischen positivem Feedback und Lob. Lob ist Konditionierung.

**VERTIEFUNG:** Dein Wert als Raumhalter, ob zu Hause oder im Beruf, ergibt sich aus der Qualität des Coachings, das du bereitstellst. Wenn du den Unterschied zwischen positivem Feedback und Lob oder zwischen negativem Feedback und Tadel nicht kennst, dann kennst du auch nicht den Unterschied zwischen Coaching und Manipulation. Ohne diese Unterscheidung kann deine Kommunikation nach hinten losgehen und zu Ergebnissen führen, die deiner Absicht entgegenstehen.

Einfache Floskeln wie „Gute Arbeit!“, „Sauber erledigt!“, „Das ist wundervoll!“ und „Das gefällt mir“ können eine versteckte Manipulation enthalten, mit dem Versuch, eine Person dazu zu bringen, das gleiche Verhalten fortzusetzen, das du gutheißt. Wenn positives Feedback die versteckte Absicht von Manipulation beinhaltet, dann ist es nicht positives Feedback. Es ist Lob, eine Form von Konditionierung, nichts anderes als einem Hund eine Belohnung zu geben, wenn er tut, was du willst. Statt Hundekuchen gibst du Lob als Belohnung. Du lobst deinen Ehemann oder deine Frau, deine Kinder, deine Angestellten oder deine Schüler mit dem Hintergedanken, ihr zukünftiges Verhalten zu kontrollieren.

Positives Feedback ist nicht Lob. Positives Feedback ist neutral und unpersönlich und kommuniziert die einfache Botschaft: „Das hat funktioniert.“ Lob ist nicht neutral. Lob beinhaltet ein persönliches Interesse daran, ein zukünftiges Ergebnis herbeizuführen. Das gleiche gilt für Tadel. Tadel ist der Versuch, jemanden dazu zu manipulieren, ein bestimmtes Verhalten sein zu lassen oder zu ändern. Bei Lob ist die Absicht der Manipulation schwieriger zu erkennen, da Lob so leicht mit positivem Feedback verwechselt wird.

Die Unterscheidung gilt nicht nur, wenn du positives Feedback gibst, sondern auch, wenn du positives Feedback erhältst. Du bist dazu trainiert worden, dass es gut ist, positives Feedback zu erhalten, und schlecht, negatives Feedback zu erhalten. Aufgrund dieser Querverkabelung denkst du dann (unbewusst), dass du gut bist, wenn du positives Feedback gibst und schlecht, wenn du negatives Feedback gibst. Um diese Verwirrung zu durchdringen, erinnere dich daran, dass Feedback weder gut noch schlecht ist. Feedback ist neutrale Information. Es ist das Lob, welches „gutes Verhalten“ andeutet, und Tadel, welches „schlechtes Verhalten“ andeutet. Feedback ist wertvoll, weil es die Verantwortung des Zuhörers respektiert, zu wählen, was dieser in Bezug auf das Feedback tun will. Sowohl mit Lob als auch mit Tadel wird stattdessen versucht, sich dieser Verantwortung zu bemächtigen und zu versuchen, ein erwünschtes Verhalten von jemand anderem zu manipulieren.

Der Gebrauch von Lob könnte in deiner Kommunikation unbewusst freien Lauf haben, insbesondere bei Kindern. Indem dir dein Wunsch, eine andere Person zu deinem eigenen Vorteil oder Komfort zu manipulieren, bewusst wird, kannst du erkennen, dass Lob die andere Person im Grunde schwächt. Lob nimmt der anderen

Person die Möglichkeit, das Feedback als Feedback einzuschätzen und dann ihre eigenen Entscheidungen über ihr Verhalten zu treffen.

Vielleicht bist du so sehr daran gewöhnt, gelobt oder getadelt zu werden, dass du, bevor überhaupt eine Interaktion beginnt, dein Zentrum bereits an die Autoritätsperson abgegeben hast, in dem Versuch, sie zu zwingen, dir nur Lob zu geben. Auf diese Weise versuchst du, die Manipulierer zu manipulieren!

Wenn du aus einer neutralen Quelle positives Feedback erhältst und darauf mit „Oh, dankeschön!“ antwortest, als ob du als König oder Königin des Tages gekrönt wirst, dann hast du positives Feedback in Lob umgewandelt. Das macht dich für den Empfang von positivem Feedback unzuverlässig. Du begehst den gleichen Fehler, wenn du negatives Feedback in Tadel umwandelst, etwa dafür, dass du falsch liegst oder dumm bist.

### **EXPERIMENT:**

**SPARK034.01** Das Experiment ist einfach. Hör auf zu loben. Hör auf zu tadeln. Übe dich darin, sauber zu kommunizieren. Wenn du zum Beispiel willst, dass jemand fortfährt, etwas zu tun, dann lobe ihn nicht. Übe dich stattdessen darin, so etwas zu sagen wie: „Ich will, dass du das weiterhin tust.“ Das ist einfach, ehrlich, klar und nicht manipulativ. Wenn dir ein Kind sein Kunstwerk präsentiert, dann könntest du statt „Oh, was für ein wunderbarer Künstler du bist!“ sagen: „Vielen Dank, dass du mir das zeigst“ oder: „Ich freue mich zu sehen, wie du dich ausdrückst“ oder „Es sieht so aus, als hättest du viel Spaß gehabt, das zu machen!“ Und wenn du willst, dass jemand aufhört, etwas zu tun, dann beschwere dich nicht bei jemand anderem darüber oder tadele ihn oder verhöhne das Ergebnis. Übe dich stattdessen darin, so etwas zu sagen wie: „Ich will, dass du damit aufhörst“ oder „Ich will, dass du etwas anderes ausprobierst“ oder „Damit bin ich nicht einverstanden.“ Diese sauberere Art der Kommunikation wird dich aus der Domäne der Manipulation herausbringen.

Es wird etwas verhänglich, positives Feedback zu empfangen, ohne mit dem üblichen „Danke!“ zu antworten. Wenn dich jemand mit einem großen Haufen Lob überschüttet, trainiere dich darin, einfach „Danke für das Feedback“ zu sagen, so als ob das Feedback ebenso gut extrem negativ hätte sein können und du es mit der gleichen Gelassenheit entgegengenommen hättest. Wenn die anderen sehen, dass du auf zuverlässige Art positives Feedback empfängst, indem du es nicht in Lob umwandelst, fühlen sie sich freier, dir mehr davon zu geben.

Wenn du negatives Feedback erhältst, dann hält dich der Satz „Danke für das Feedback“ in Beziehung mit der Person, die dir das Feedback gibt. Sie weiß, dass du das negative Feedback verantwortlich für deine eigene Selbstverbesserung nutzt, und nicht unverantwortlich, um dich unzulänglich oder unsicher oder beleidigt zu fühlen. Wenn die anderen sehen, dass du auf zuverlässige Art negatives Feedback empfängst, fühlen sie sich freier, dir mehr zu geben.