



Für euch nachgefragt ...

Begriffe rund um Coaching, betriebl. Mentoring, Supervision und Resilienztraining wirkungsvoll erklärt

Was ist der Zorro-Effekt?

Berufliche Erfolge machen uns glücklich. Dieses Gefühl hält aber meistens nur einen kurzen Moment an, bevor sich unser Fokus auf das nächste Ziel richtet. Ein Ziel lässt sich viel einfacher erreichen, wenn wir glücklich sind, denn das Glücksgefühl ist die Basis des Erfolgs und der Erfolg ist das Produkt des Glückseins. Um uns also ein nachhaltiges Glücksfundament aufzubauen, damit wir dadurch persönliche Erfolge erzielen können, bedarf es einer wichtigen Bausubstanz- das Kontrollgefühl. Dies ist die Überzeugung, dass wir die Schritte hin zum Erfolg kontrollieren können. Der Zorro-Effekt kann uns dabei helfen, diese Kontrollüberzeugung zu erlangen.

Definition

Der Zorro-Effekt oder auch Zorro-Kreis, wird je nach Fachrichtung anders definiert. Im Zusammenhang mit der Positiven Psychologie stammt der Zorro-Effekt aus den Arbeiten von Shawn Achor, Dozent und Glücksforscher an der Harvard Universität. Eine Teilantwort auf die Frage was Menschen im Karrierekontext glücklich und dadurch erfolgreich macht, fasst Achor als Zorro-Kreise zusammen und verweist auf die Erzählung des allweltbekannten maskierten Zorros. Kurzgefasst handelt die Geschichte von einem ungestümen Helden, der sich zu viel vorgenommen hat und dabei fast zu Grunde geht. Als Retter der Stunde trat sein Mentor, Don Diego, in sein Leben und unterrichtete ihn darin, inmitten eines kleinen Kreises seinen Kampftanz zu



In diesem Monat haben wir bei Sonja Kupferschmid Boxler, Geschäftsführung, nachgefragt, was der Begriff «Zorro-Effekt» bedeutet. Im folgenden Text erläutert sie, woher der Begriff stammt, was darunter zu verstehen ist und wie dieses Wissen in Begleitungsprozesse einfließen kann.

kontrollieren. Allmählich kamen grösser werdende Zirkel hinzu, bis der maskierte Held in einem dermassen grossen Radius sein Kämpfen beherrschte, dass er allem Bösen auf der Welt gegenüber treten konnte. Und das ist der Zorro-Effekt - Mittels Kontrolle kleiner Teilaspekte können wir anspruchsvolle grosse Ziele erreichen (Anchor, 2020).

Schritt für Schritt bis zur Kontrolle

Der Zorro-Effekt ist einer von 7 Bausteinen zum beruflichen Erfolg und als sogenannte Kontrollüberzeugung in vielen wissenschaftlichen Konzepten, welche Erfolg im Zusammenhang mit Persönlichkeitsmerkmalen untersuchen, zu finden. So steht die Kontrollüberzeugung für ein veränderbares Persönlichkeitsmerkmal, welches nebst der kognitiven Leistung (z.B. Intelligenz) ein starkes Vorhersagemerkmal für beruflichen Erfolg darstellt. Dank der Veränderbarkeit des Merkmals, können wir mittels folgender drei Schritten Kontrollüberzeugung erlangen (Westermayer, 2017):

1. Selbsterkenntnis: Wenn wir unsere Gefühle wahrnehmen und benennen können, regulieren wir negative Emotionen und werden leistungs- sowie entscheidungsfähiger. Das alleinige Verbalisieren erlebter Gefühle, beispielsweise mittels eines Tagebuches oder einem Gespräch mit engen Vertrauten, kann uns ein erstes Kontroll erleben geben. Dies ist im Zorro-Effekt der erste kleine Kreis, den wir beherrschen müssen, um unser Ziel zu erreichen (Anchor, 2020).

2. Differenzieren: Der nächste kleine Zirkel, den wir auf dem Weg zum Erfolg meistern müssen, beinhaltet die Ermittlung jener Aspekte einer Situation, über die wir die Kontrolle haben und das Festhalten jener die wir nicht kontrollieren können. Eine einfache Liste kann dabei als Hilfsmittel dienen. Es geht darum die Belastungen herauszufiltern, welche wir loslassen können, weil sie ohnehin nicht beeinflussbar sind und gleichzeitig diejenigen zu identifizieren, die von unseren Leistungen direkt beeinflusst werden. Auf letztere können wir anschliessend unsere Energie bündeln (Ghassemi, 2019).

3. Zielbestimmung: Der letzte Schritt hin zur Kontrollüberzeugung und unserem Ziel besteht darin, die Liste mit kontrollierbaren Aspekten anzuschauen und ein kleines und schnell erreichbares Ziel zu bestimmen. Wir orientieren uns dabei an der SMART-Theorie; Ziele sollten demnach spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert sein. Dadurch grenzen wir unser Handlungsbereich ein, kumulieren unsere Leistungsfähigkeit und steigern letztendlich die Erfolgswahrscheinlichkeit. Wir können uns das so vorstellen, als ob wir beim Reinigen unseres Autos den Daumen auf den Gartenschlauch halten, um den Druck zu erhöhen (Storch, 2009).

Das Kontrollgefühl und die Positive Psychologie

Um grosse und oftmals überwältigende Ziele effektiv zu erreichen, brauchen wir also die Kontrollüberzeugung. Dabei spielt es erstmals keine Rolle, ob wir tatsächlich objektive Kontrolle haben, es reicht das Gefühl, welches wir in uns spüren, dass wir etwas mit eigener Macht kontrollieren. In der Positiven Psychologie sprechen wir vom internen Kontrollgefühl. Der Gegenspieler - das externe Kontrollgefühl - schränkt unser Handeln ein, da wir die Kontrolle dem Schicksal oder allgemeinen äusseren

Bedingungen zuschreiben, wobei wir wiederum beim internen Kontrollgefühl unser Handeln ermutigen und fördern. So schliesst sich der Kreis, denn durch die oben genannten drei Schritte (Selbsterkenntnis, Differenzieren und Zielbestimmung) gestalten wir Struktur, diese gibt Orientierung und ein Gefühl der Kontrolle, was schlussendlich durch Selbstermächtigung in tatsächliche Kontrolle mündet (Kamp, Braun & Gail, 2020).



Was bringt mir dieses Wissen in der Praxis bei Begleitungsprozessen?

Als betriebliche Mentor/-innen begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden auf dem Weg zu ihren ganz persönlichen Zielen und deren Umsetzung im beruflichen sowie privaten Alltag. Die Zorro-Kreise und die damit einhergehende interne Kontrollüberzeugung bieten ein wirksames Tool zur Zielgestaltung, Zielsetzung und Zielerreichung.

Die Auseinandersetzung mit beeinflussbaren und nicht beeinflussbaren Faktoren kann grosse, komplexe Ziele in umsetzbare kleine Schritte portionieren und so einen besseren Durchblick gewähren. Im Mentoring können wir für unsere Kundinnen und Kunden Don Diego sein und erste kleine Kreise zeichnen. Wir können darauf hinweisen, dass es eine Leiter braucht, um nach den Sternen zu greifen und Personen dabei unter-

stützen ihre ganz persönliche Leiter zu finden.

Im betrieblichen Mentoring verhilft uns der Zorro-Effekt zur eingängigen Vermittlung darüber, wie mit der Summe kleiner Ziele grosse Erfolge erzielt werden - er führt zur Selbstermächtigung durch Kontrollüberzeugung und zum Glücksfundament für berufliche Erfolge.

Quellenangaben

Achor, S. (2020). Das Happiness-Prinzip - Wie Sie mit 7 Bausteinen der Positiven Psychologie erfolgreicher und leistungsfähiger werden (1., Aufl.). Kander: Narayana Verlag.

Ghassemi, M., & Brandstätter, V. (2019). Selbstregulation zwischen Zielbindung und Zielablösung. In Psychologie der Selbststeuerung. S. 91-109. Wiesbaden: Springer VS.

Kamp, J., Braun, O. L., & Gail, K. (2020). Positive Psychologie und die Reduzierung Dysfunktionaler Kognitionen. In Positive Psychologie, Kompetenzförderung und Mentale Stärke. S. 153-174. Berlin: Springer.

Storch, M. (2009). Motto-Ziele, S.M.A.R.T.-Ziele und Motivation. In B. Birgmeier (Hrsg.), Coachingwissen - Denn sie wissen nicht, was sie tun?. S.183-206. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Westermayer, C. (2017). Unternehmer statt Unterlasser: Unternehmensrelevante Persönlichkeitseigenschaften in der Direktvermarktung. Wiesbaden: Springer.



Dein Input ist wert- und wirkungsvoll!

Bist oder warst du beim Coachingzentrum in Ausbildung und möchtest dein Wissen bezüglich zentralen Begrifflichkeiten rund um Coaching, betriebl. Mentoring, Supervision und Resilienztraining der Öffentlichkeit zur Verfügung stellen? Dann melde dich unter info@coachingzentrum.ch und wir klären dein Anliegen gerne für dich ab.

Verbinde dich mit uns

Willst du das Coachingzentrum erleben – zeitnah und persönlich? Dann folge uns auf Social Media.

