OBM -Organizational Behavior Management

Handlingar eller beteenden är olika ord för samma sak, vad vi gör. Handlingar eller beteenden hos människor sker alltid i ett sammanhang. De hänger ihop med situationen, det som hände innan och det vi tror kommer att hända sen. Grundtanken i motivationsanalys är att det alltid finns ett samband mellan det vi gör och vad som hänt tidigare och vad som kommer att hända sen.

B.F. Skinner forskade kring vad som styr beteenden och visade att våra handlingar styrs av en enkel modell med fyra konsekvenser. Om det jag gör leder till något positivt, det känns bra för att jag får uppskattning, minskar min hunger eller annat positivt så ökar chansen att jag gör samma sak igen när jag ställs inför en liknande situation. Om det jag gör däremot leder till något negativt, jag får skäll av chefen eller ont i magen av maten så minskar sannolikheten att jag gör om samma sak visar de fyra olika konsekvenser som styr vårt beteende.

Vad som är positivt eller negativt är individuellt

Det är viktigt att komma ihåg att vad som är positivt eller negativt för någon är individuellt. Att inför alla andra kolleger motta chefens beröm kan vara en positiv upplevelse för en medarbetare medan det är en otrevlig upplevelse för en annan.

Motivationsanalysens ABC eller SBK

Vårt beteende styrs av dessa positiva och negativa konsekvenser i en form av kedjor som kallas ABC kedjor utifrån de engelska orden för de tre leden i kedjan, Antecedent, Behaviour, Consequence.

Antecedent är en förelöpare eller signal som sätter igång kedjan. Behaviour är beteendet eller handlingen som du gör. Consequence är den konsekvens beteendet får.

A - B - C

Signal - Beteende - Konsekvens

Hela kedjan består av en signal som får dig att känna igen situationen och komma ihåg kedjan. När du exempelvis kör bil så kan ett tänt bromsljus på bilen framför dig vara en *signal*. Det är en *signal* som påminner dig om *handlingen* ”tryck på bromspedalen”. Handlingen tryck på bromspedalen leder till *konsekvensen* ”bilen saktar ned”.

Här har vi en hel kedja:

Bromsljus - Bromsa - Lägre fart

All inlärning sker på det här viset. Vi gör saker som får konsekvenser och beroende på om konsekvensen var bra eller dålig kopplar vi situationen och beteendet i en kedja för framtida bruk. Om man kommer i tid till det interna veckomötet på jobbet och är där först sitter man där i sin ensamhet och tänker på allt man skulle ha hunnit med om man väntat lite med att gå till mötet. Man har inte så bråttom nästa gång det är dags för samma möte. Efterhand lär man sig att veckomöte är en signal om att det är lagom att komma en kvart för sent.

När det gäller något annat möte kan det finnas andra signaler. Månadsmötet med en högre chef börjar exakt när den utsatta mötestiden är inne och dörren stängs samtidigt. En signal om att det är läge att komma i tid.

©Advantum Kompetens AB
www.advantumkompetens.se

Konsekvenser styr mer än signaler.

Det är de konsekvenser beteendet får som styr mest i kedjan. Signalen har en påverkan men den avtar snabbt om det inte följer en konsekvens på handlingen. Signaler kan vara av olika slag, En vanlig dag i arbetslivet är full av verbala eller skriftliga signaler.

Hitta de konsekvenser som är allra starkast NAP

N – Nära i tiden- direkt /Senare i tiden

Konsekvenser som följer direkt efter handlingen påverkar oss mer än de som kommer en tid efteråt. Om jag får veta direkt på mötet vad chefen tycker om att jag kommer försent har betydligt större effekt jämfört med att chefen tar upp den sena ankomst några månader senare på det årliga utvecklingssamtalet.

A-Alltid/ Ibland (konsekvent)

Konsekventa konsekvenser är effektivare än inkonsekventa. Den chef som varje gång det någon kommer försent påpekar detta påverkar deltagarna mer än den chef som tar upp det någon gång ibland.

P - Positiv/Negativ konsekvens

Positiva konsekvenser påverkar oss starkare än negativa. Negativa effekter har den nackdelen att de endast fungerar när det finns någon där som kan dela ut dem. Om katten är borta dansar råttorna på bordet. Positiva konsekvenser har lättare att bli internaliserade, det vill säga man kommer ihåg dem och styrs av dem även om den som delat ut dem inte är närvarande vid alla tillfällen.

Hur förändra ett beteende?

SBK-kedjan visar oss att det finns två vägar att försöka styra beteendet, genom signaler eller genom konsekvenser. Ändrade signaler kan påverka – men bara till liten del. Ändrade konsekvenser kommer göra att beteenden utvecklas snabbare och på ett helt annat sätt. Här sitter nycklarna i såväl beteendeförändring som kunskapsutveckling.

Läs mer i” Ledarskapets Psykologi”. Leif A Andersson.

©Advantum Kompetens AB
www.advantumkompetens.se