

Das 3 Hirne-Model nach MacLean

Das Stammhirn

ältester Teil (Reptilienhirn)

regelt Grundbedürfnisse wie Selbsterhalt und Erhaltung der Art

Das Zwischenhirn

regelt Angriff und Verteidigung

unterscheidet Freund und Feind

Das Großhirn

steuert verstandesmäßiges Handeln

in ausgeprägter Form nur beim Menschen vorhanden

Der Gemüts-Typ

geselliger Instinkt-Mensch

Der Macher-Typ

dynamischer Wettkampf-Mensch

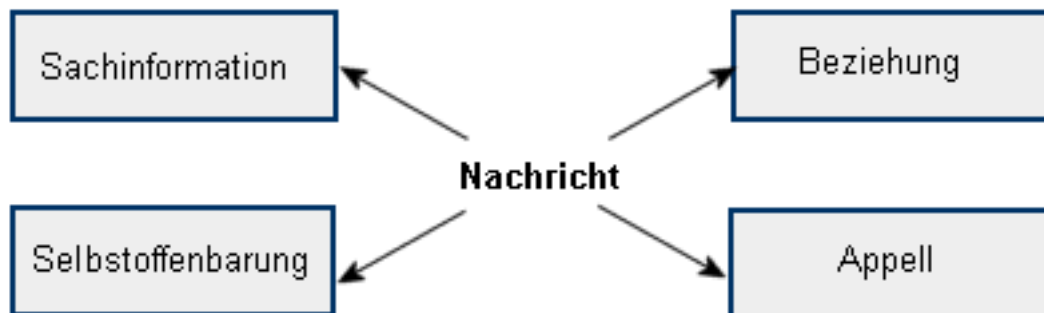
Der Verstandes-Typ

Vorsichtiger, systematischer Kopf-Mensch

Vier Seiten einer Nachricht nach Schulz von Thun

Im Zentrum jeder Kommunikation steht die Nachricht, die vom Sender an den Empfänger übermittelt werden soll. Die Nachricht ist immer ein vielschichtiges Paket von sprachlichen und nichtsprachlichen Anteilen und kann gleichzeitig mehrere Botschaften enthalten, die - ob der Sender es will oder nicht – immer gleichzeitig gesendet werden.

Nach Schulz von Thun ist Kommunikation eine VIERSEITIGE Aktion!!!



Die Sachinformation ist der Inhalt der Nachricht

Die Selbstoffenbarung ist das, was wir von uns preisgeben: Ziele und Gefühle

Die Beziehungsbotschaft zeigt das Verhältnis zwischen Sender und Empfänger - sie drückt sich u.a. in Mimik und Tonfall aus.

Der Appell ist wozu der Gesprächspartner bewegt werden soll.

Wie interpretiert wird hängt größtenteils von Betonung, Aussprache, Stimme, Mimik und/oder Gestik des Senders ab.

Der HF sendet also auf vier verschiedenen Kanälen.

Der Ausbilder nimmt die Nachricht auch mit "vier verschiedenen Ohren" wahr.

Die vier Ebenen der Kommunikation	Die Botschaften des Senders (HF)	Die Interpretation des Empfängers (der Ausbilder)
Sachinformation	Mein Hund lernt das nie.	Sein Hund lernt das nie.
Selbstoffenbarung	Ich glaube ich kriege das nicht hin.	Er scheint an sich zu zweifeln.
Appell	Ich brauche deine Hilfe.	Ich soll ihm zeigen, wie er es schaffen kann.
Beziehungsbotschaft	Du bist mein Ausbilder, du weißt bestimmt weiter.	Er kommt ohne mich da nicht weiter.

Das (zugegebenermaßen eigenwillige) Beispiel zeigt, dass in einer Nachricht wie: "Mein Hund lernt das nie", eine Menge von Informationen enthalten sein können. Werden Teile falsch verstanden/interpretiert, kommt es unweigerlich zu Kommunikationsstörungen.

Fazit

Kommunikation wendet verschiedene Mittel wie Sprache, Gestik, Mimik oder andere Signale an und wird durch die individuelle Persönlichkeit von Sender und Empfänger beeinflusst. Diese Vielschichtigkeit begründet sowohl Chancen als auch Risiken.

Kommunikation kann nur dann erfolgreich sein wenn die Nachricht auf allen vier Ebenen so verstanden/interpretiert wird wie sie auch gemeint war.

Tipp »

Es ist nicht entscheidend was ich sagen wollte – sondern nur was der andere verstanden hat!

LERNTHEORIE

Der Mensch kann sich negativ auswirken, durch:

- Stress und Zeitnot
- Ungeduld
- mangelnde Konsequenz
- wechselnde Kommandos und Gesten
- ungünstiger/falscher Ausbildungsort
- Überforderung des Hundes
- unglücklicher Übungsaufbau
- produzieren von Angst
- nicht bemerken von aufsteigender Angst

Die Motivation muss auf den Hund zugeschnitten sein also müssen WIR die richtige Motivation kennen!

**Beim HF ist gefragt: Gespür für seinen Hund,
schauspielerisches Talent und
Selbstkontrolle**

Generell lernt der Hund individuell durch:

- Assoziation (gedankliche Verknüpfung)
- wiederholtem + / - Erfolg
- Beobachtung / Imitation
- Konditionierung

Die drei wesentlichen Lerntheorien:

- Klassische Konditionierung
- Operantes Konditionieren
- Imitationslernen

Die Klassische Konditionierung nach

Pawlow

neutraler Reiz + unkonditionierter Reiz
= konditionierte Reaktion

Generalisierung: mangelnde Unterscheidung ähnlicher
Reize

Reizdiskrimination: erlernte Fähigkeit zur Unterscheidung

Löschung: durch unerfüllte Erwartung

spontane Erholung: meist ein letztmaliges heftiges

Aufbäumen vor der endgültigen Löschung

Rauschen: schwächt unser Kommando immer ab, WIR
sind hier gefragt!

KK bietet auch die Möglichkeit der
Desensibilisierung / Angstbeseitigung
Reizhierarchie muss hier beachtet werden!!!

Fazit:

- Zwang nicht als Einstieg nutzen
- unterschiedlichste Situationen üben
- Hund kann nur zeitnah verknüpfen

„Mein Hund hat ein schlechtes Gewissen!“

Nein!!!! Hier interpretieren wir unzulässig!

Operantes Konditionieren

nach Thorndike und Skinner

kontingente Verstärkung: nur das gewünschte

Verhalten wird konsequent belohnt/verstärkt

Verstärkung erhöht,

Bestrafung verringert

die Wahrscheinlichkeit

der Verhaltenswiederholung

+/- Verstärkung + bzw. - soll steigern

+/- Bestrafung + bzw. - soll senken

operante Löschung: wenn nicht mehr adäquat reagiert wird

Diskriminativer Reiz und Generalisierung:

Hund soll nicht ständig an mir kleben, sondern nur auf Ruf kommen

Primäre und sekundäre Verstärker wie Futter und Klicker

ZIEL: Förderung erwünschten Verhaltens

Imitationslernen nach Bandura

Echte Imitation: übernehmen beobachteter, komplexer Verhaltensformen

Emulation: da „irgendetwas“ zur Belohnung führt, wird alles kunterbunt angeboten

Stellvertretende Verstärkung: Lob/Strafe des anderen Hundes wird zur eigenen Motivation

Aneignung: setzt Aufmerksamkeit gezielt auf das zu imitierende Verhalten voraus

Ausführung: setzt sich in einem motorischen Reproduktionsprozess um

WAHRSCHEINLICHKEIT DER IMITATION:

Das Modell

- fühlt sich offensichtlich wohl
- ist sympathisch
- wird respektiert
- wird als erfolgreich empfunden
- wirkt souverän