



Om ädel tävlan...

Jag tycker om att tävla. Finns det inte något riktigt målsnöre så hittar jag på ett. Jag delar upp potatisskalning, bilkörning, mailskrivande och föreläsande i etapper och delsträckor, sedan hittar jag på önskade resultat och försöker komma under, eller ibland så nära som möjligt. Jag sporras av konkurrens, svåruppnåeliga mål och oförutsedda hinder. Alltså borde jag tycka om betyg i skolan, motiverande ackordslöner i arbetslivet eller eggande säljtävlingar i företaget. Ändå gör jag sällan det. Det finns något som gnager och skaver, något som inte känns rätt i magtrakten. Således försökte jag förstå och sätta ord på när tävlande är av godo och när det inte är det. För att få en rimlig text tillåter jag mig från och med nu att använda ordet "tävla" varje gång jag försöker överträffa någon eller något, detta vare sig om det är en regelrätt tävling med regler och medtävlare eller om jag bara försöker överträffa mina egna mål eller någon annans förväntningar.

Jag hittade fem faktorer som avgör om mina tävlingsinstinkter kommer att hjälpa mig till bättre resultat eller inte.

Den första frågan – och förmodligen den enskilt viktigaste – är "Har jag själv valt att delta i den här tävlingen?". Frågan kan nyanseras på många sätt: "Har jag varit med och utformat spelreglerna", "Har jag möjlighet att lämna walk-over om jag inte vill vara med?". Om svaret på frågorna ovan är "Ja, jag tävlar på villkor som jag själv varit med att skapa" så bidrar det definitivt till bättre prestationer. Om jag däremot svarar nej på frågorna är det rimligt att anta att motivationen blir väsentligt lägre.

Nästa fråga handlar om vad som står på spel. Det finns två typer av utfall, vi kallar dem morot och piska. Vad får jag om jag vinner respektive vad drabbar mig om jag inte vinner? Generellt gäller att vi är mera rädda för att förlora än vi är sugna på att vinna. Risken att bli av med en hundralapp bedöms som mer hotande än vad chansen att vinna en är lockande. Alltså ägnar vi mer ansträngning åt att skydda oss från en mycket osannolik stöld än att försöka komma åt en lika osannolik vinst. Negativ förstärkning har dock en del andra nackdelar. För det första innebär den att vi anstränger oss till dess risken är borta – därefter slutar vi. För det andra använder vi en hel del kreativitet till att fundera på hur vi kan slippa både tävlingen och dess konsekvenser. För det tredje har rädsla en del oönskade konsekvenser för bland annat kreativiteten. När vi grips av panik (för att vi jagas av ett lejon) springer vi fortare än någonsin men priset för den höga farten är bland annat ett extremt tunnelseende.

Alltså kan man anta att i de flesta situationer är positiv förstärkning att föredra.

Den tredje frågeställningen handlar om min förståelse för spelets regler och mekanismer och om det verkar finnas en koppling mellan vad jag gör och hur det går för mig. Om jag förstår hur det hänger ihop blir jag sporrad till ansträngning, om jag inte förstår – eller om jag inte menar att det finns en koppling mellan vad jag gör och mitt resultat – anstränger jag mig inte.

Den fjärde faktorn bakom mitt intresse – eller ointresse – för tävlingen är en egen bedömning av mina chanser. Om jag tror att jag har en chans att vinna – men inte är säker på att göra det – ökar min tävlingslust och i annat fall minskar den. Att helt säkert veta att man är chanslös är naturligtvis sämre än att helt säkert veta att man vinner men i båda fallen sänker det min motivation.

Den femte och sista faktorn är ganska stark – men ofta förbisedd. På vems bekostnad vinner jag? De flesta är överens om att det inte är särskilt roligt att vinna över sina barn till exempel. Vår empatiska förmåga säger oss att barnets förlust är större än min vinst och vid en samlad bedömning är det alltså bättre att förlora. Det är nämligen uppenbart att det omvända också gäller, barnets vinst är större än min förlust. Resonemanget är giltigt i de flesta sammanhang. En elitidrottsman sade, i samband med olympiska spel för ett antal år sedan, ”det är svårt att göra sitt bästa när man vet att motståndarna kan bli straffade och till och med fängslade när de kommer hem efter en förlust”.

Nästa gång du funderar på betygens vara eller inte vara eller prestationslörens värde, ställ dig fem frågor:

Har deltagarna valt att vara med i tävlingen?

Är vinsten tillräckligt intressant, eller förlusten tillräckligt avskräckande?

Förstår deltagarna hur det går till att vinna och kan de påverka utfallet själv?

Tror deltagarna att de har förmåga och förutsättningar att göra ett bra resultat?

Anser deltagarna att den egna vinsten är stor nog att uppväga andras förlust?

Om svaret är ja på de flesta av frågorna är ett tävlingsmoment, eller ett prestationskrav, sporrande.

Om svaret är nej på de flesta av frågorna kommer det däremot inte att fungera.

Paradigmäklarna i Sverige

Box 7 - L. Tvärg. 5

240 33 Löberöd

0413 - 300 02

www.parm.se - info@parm.se