

Jörg Ahmann

ANWENDUNG VON ACTION-TYPES UND DEEP MOTIVATIONAL DRIVERS IM BEACH-VOLLEYBALL

Ergänzende Abbildungen und Tabellen zum Beitrag

Bedürfnisse und Bevorzugungen

	I – Introversion	E - Extraversion
Stimulation	Reserviert (die Innenwelt, die Ideen) Überlegen zuerst, dann agieren Die Reflexion I-E	Kontaktfreudig (die Aussenwelt, die Personen) Ich denke laut Die Aktion
Informationsaufnahme	S – Empfindung („Sensation“ - 5 Sinne) Die Gegenwart – Die Aktion Das Praktische Die Richtlinie – Das Detail Sichern S-N	N – iNtuition (6. Sinn) Die Zukunft – Die Projektion Die Vorstellungskraft im Grossen und Ganzen Das Globale - Ändern
Entscheidungsfindung	T – Die rationale Logik (Thinking) Die Logik Objektive Entscheidung Prinzipien (schwarz/weiss) Die Vernunft T-F	F – Die persönliche Logik (Feeling) Die Werte Subjektive Entscheidung (ich mag es/ich mag es nicht) Die Harmonie – Das Einfühlungsvermögen
Lebenstil	J – Organisiert und strukturiert (Judging) Die Kontrolle und die Beherrschung Die Organisation, J-P	P – Flexibel und spontan (Perceiving) Die Flexibilität und die Möglichkeit Die Anpassung

ActionTypes.com

actiontypes®
move to your next level

Abbildung A: Die Bedürfnisse nach Carl Gustav Jung

		Gang von Unten (GvU) = S		Gang von Oben (GvO) = N			
		Motorik D= ST Mobilpunkt oben	Motorik G= SF Mobilpunkt unten	Motorik R= NF Mobilpunkt oben	Motorik C= NT Mobilpunkt unten		
sehr spontan	Energie Introvertiert	D4 (ISTJ)	G4 (ISFJ)	R4 (INFJ)	C4 (INTJ)	rechts = J	Vertikale W.- achse
eher spontan		D2 (ISTP)	G2 (ISFP)	R2 (INFP)	C2 (INTP)	Bewegungsleitendes Auge links = J	Horizontale W.-achse
sehr spontan	Energie Extrovertiert	D1 (ESTP)	G1 (ESFP)	R1 (ENFP)	C1 (ENTP)	links = P	Vertikale W.- achse
eher spontan		D3 (ESTJ)	G3 (ESFJ)	R3 (ENFJ)	C3 (ENTJ)	rechts = J	Horizontale W.-achse
		Hochfrequenter Blick = T	Niedrigfrequenter Blick = F		Hochfrequenter Blick = T		

Abbildung B: Übersicht aller ActionTypes und ihrer korrespondierenden BMTI-Typen

	ST Praktiker	SF Relationalist	NF Idealist	NT Rationalist
Werte	Aktion Effizienz Rentabilität	Loyalität Aktion Kooperation	Persönliche Entwicklung Authentizität Harmonie	Kompetenz Fortschritt (konstante Verbesserung) Qualität
Autoritätstyp (Leadership)	Aktionsgerichtet	Beziehung	Überzeugung	Kompetenz
Bevorzugte Arbeit	Praktisch und präzise	Gesellig und persönlich	Idealistisch und scharfsinnig	Visionär und komplex
Art des Team- Buildings	Effizient Resultatsorientiert	Effizient Freundschaftlich und serviceorientiert	Kreativ Auf die Entwicklung der Menschen gerichtet	Kompetent Mit Unternehmens- geist getränkt
Interaktionsart	Dynamisch Aktionsorientiertes System Verwaltung des Gegenwärtigen und des Nützlichen	Enthusiastisch Aktionskatalysator Suche nach Adhäsion Ermunterung	Charismatisch Suche nach persönlicher Motivation Delegieren des Alltäglichen	Durch hohe Ziele Auf Verbesserung gerichtete Ziele Delegieren des Alltäglichen
Erwartungen an das Team	Effizienz Resultate Pragmatismus Unpersönliche Kommunikation	Kooperation Guter Wille und Teamegeist Persönliche Gespräche fundiert auf übereinstim- mende Gebiete	Motivation Autonomie Persönliche Gespräche fundiert auf übereinstim- mende Gebiete	Autonomie Innovation Sachverstand

Tabelle A: Typen von Coaches

Persönlichkeitsklasse	Merkmale des Lernprozesses
SJ-Typen = Wächter (sinnlich-planmäßig)	Lernt Schritt für Schritt in kleinen übersichtlichen Teilchen Lernen durch Wiederholung Möchte sofort Details Möchte konkrete Informationen
SP-Typen = Fachleute (sinnlich-improvisierend)	Lernt auf eigene Impulse hin; wählt gerne selbst, was er wann macht Braucht (mehr) Variation Lernen durch Fehler („Versuch und Irrtum“) Entdeckt Details allmählich Möchte konkrete Informationen
NJ-Typen = Erneuerer (intuitiv-planmäßig)	Lernt in großen, aufeinanderfolgenden Teilen („große Skizze vor Augen“) Lernen durch Wiederholung Arbeitet deduktiv: pauschal – Details kommen später („vom Allgemeinen zum Speziellen“) Möchte abstrakte Informationen (auch über Hintergründe und große Zusammenhänge, wie z. B. hinsichtlich einer Spielstrategie oder eines Spielkonzepts)
NP-Typen = Visionäre (intuitiv-improvisierend)	Lernt in großen, aufeinanderfolgenden Teilen („große Skizze vor Augen“) Lernt auf eigene Impulse hin; wählt gerne selbst, was er wann macht Braucht (mehr) Variation Lernen durch Fehler („Versuch und Irrtum“) Arbeitet deduktiv: pauschal – Details kommen später („vom Allgemeinen zum Speziellen“) Möchte abstrakte Informationen (auch über Hintergründe und große Zusammenhänge, wie z. B. hinsichtlich einer Spielstrategie oder eines Spielkonzepts)

Tabelle B: Lerntypen und ihre Merkmale innerhalb des Lernprozesses

„Gang von unten“ (GU) „Walking from the Bottom“ (WB)	„Gang von oben“ (GO) „Walking from the Top“ (WT)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ tiefere Grundstellung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ höhere Grundstellung
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Start einer Seitwärtsbewegung durch Heranziehen eines Beines (Adduktion) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Start einer Seitwärtsbewegung durch Abspreizen eines Fußes (Abduktion)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hüfte spielt eine dominierende Rolle beim Setzen eines Fußes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ die Schulter „weist“ dem Fuß den Weg
<ul style="list-style-type: none"> ▪ der Abdruck vom Boden erfolgt schwerpunktmäßig mit der Ferse und Innenseite des Fußes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ der Abdruck vom Boden erfolgt maßgeblich mit der Spitze und Außenseite des Fußes
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rotiert den Unterarm entlang einer Achse durch den Daumen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rotiert den Unterarm entlang einer Achse durch den kleinen Finger
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stärker beim Pronieren des Unterarms 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stärker bei der Supination des Unterarms
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gebrauch für die Bewegung verstärkt Muskelgewebe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gebrauch für die Bewegung verstärkt Knochen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Schwerpunkt liegt auf einer konzentrischen Dynamik 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Schwerpunkt liegt auf einer isometrischen/plyometrischen Dynamik
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Muskelkette an der Vorderseite des Körpers sorgt für die Beherrschung der Bewegung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Muskelkette an der Rückseite des Körpers sorgt für die Beherrschung der Bewegung
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bewegungen sind mehr linear 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bewegungen sind mehr rotierend
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwickelt Schnelligkeit besser von unten nach oben und passt sich auch in dieser Richtung an 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwickelt Schnelligkeit besser von oben nach unten und passt sich auch in dieser Richtung an

Tabelle C: Eigenschaften der Dimensionen „Gang von unten“ gegenüber „Gang von oben“

	Training		Wettkampf
Beziehung	Training sollte in einem harmonischen Klima stattfinden	Akzent liegt auf	Benötigt einen erklärten Gegner, um sein bestes Spiel zu machen
	Zusammenarbeit und Spielfreude	Bedürfnis	Sich trauen und Spaß haben
	Handeln im Einklang mit Werten und Normen	Intern	Handeln im Einklang mit Werten und Normen
	Aufrechterhalten der gegenseitigen Harmonie	Extern	Aufrechterhalten der gegenseitigen Harmonie
Wettkampf	Training gespickt mit Herausforderungen und gegenseitigem Wettbewerb	Akzent liegt auf	Einen Gegner bekämpfen und besiegen
	Wettbewerbsformen	Bedürfnis	Aufbau der richtigen Menge an Aggressionen
	Den eigenen Standard ständig hochschrauben	Intern	Kämpfen und das Beste aus sich herausholen
	Herausfordern und herausgefordert werden	Extern	Herausfordern und herausgefordert werden
Projektion	Konzentration auf Verbesserung und Innovationen	Akzent liegt auf	Von einem Gegner lernen und sich durch ihn entwickeln
	Entdeckendes Lernen	Bedürfnis	Sich Auswertung und Lösung vorstellen
	Den Weg vor Augen haben und diesen frei halten von Hindernissen	Intern	Sich vorstellen, welche Fähigkeiten im Wettkampf nötig sind
	Entdeckung neuer Möglichkeiten	Extern	Neue Möglichkeiten integrieren

Tabelle D: Bedürfnisse der statischen Tiefenmotivationsmuster in Training und Wettkampf

	Training		Wettkampf
Verständnis	Will begreifen, warum er das jetzt machen soll	Akzent liegt auf	Will begreifen, warum diese Taktik gewählt wurde
	Was ist wichtig? Klär mich auf!	Bedürfnis	Was ist wichtig? Klär mich auf!
	Will es mit den eigenen Fähigkeiten begreifen	Intern	Lass den Sportler den Grund für die gewählte Taktik erklären
	Benötigt Erklärungen in der Form von Ursache-Wirkung	Extern	Lass den Sportler die Taktik in Wenn-dann-Beziehungen fassen
Anker	Erfahrungen machen und diese verankern	Akzent liegt auf	Das anwenden, wozu er im Training Vertrauen zu gefunden hat
	Selbstvertrauen aufbauen	Bedürfnis	Das spielen, was geklappt hat!
	Aufbauen auf bereits gemachten Erfahrungen	Intern	Begrenze die Optionen auf das, was bereits funktioniert
	Freiheiten geben, um neue Erfahrungen zu machen	Extern	Freiheiten geben, Neues auszuprobieren und auszuwerten

Tabelle E: Bedürfnisse der dynamischen Tiefenmotivationsmuster in Training und Wettkampf