

Noch einmal auf den Punkt gebracht

7.1 Denken Sie an:

- ✓ Start- und Enddatum
- ✓ Erreichbare Zielsetzung
- ✓ Verstärkung für die gewählten Teilziele, auch wenn andere Verhaltensauffälligkeiten noch vorkommen
- ✓ Exaktes Verrechnungsmuster für die Verstärker
- ✓ Attraktivität der Verstärker
- ✓ Einbezug von Kollegen, Absprachen mit den Kollegen
- ✓ Kontinuierliche Führung des Verstärkerplanes und wöchentliche Gespräche mit dem Schüler im Vertragszeitraum

7.2 Vermeiden Sie...:

- ✓ ...einen Schritt vor dem anderen zu tun (kleine Etappenziele führen eher zum Hauptziel)
- ✓ ... den Prozess ganz allein zu begleiten (sie arbeiten in einem System)
- ✓ ... Ausnahmen (wenn „nein“ nicht immer „nein“ bedeutet, bedeutet es gar nichts ...)
- ✓ ...Kollegen über kleinste Details des Vertrages zu informieren. Sie brauchen ihnen nur die Information über das zu bewertende Verhalten zukommen zu lassen