

## „aim“-Seminar: „Ich-Stärken/Stärken erkennen“

**Freitag, 6.07.07, Multimediaraum, 8:30 Uhr**

46 Augen blicken erwartungsvoll und gespannt nach vorne, als Birgit Bornmann, Dozentin an der Akademie für Information und Management Heilbronn, das „aim“-Seminar „Ich-Stärken/Stärken erkennen“ beginnt. Dabei hält sie ein Schild vor sich, worauf ihr Namen und mehrerer Freizeitaktivitäten und Vorlieben miteinander verkettet sind. Frau Bornmann nutzt das Schild, um sich den 22 Redaktionsmitgliedern der Schülerzeitung „Financial T('a)ime“ und dem beratenden Lehrer Klaus Schenck vorzustellen. Nun waren wir gefragt kreativ zu sein und individuelle Schilder, die der Gruppe einen Eindruck von jedem Einzelnen preisgeben, zu kreieren. Bei der Vorstellungsrunde stellt Frau Bornmann die erste Hürde auf: das Präsentieren vor der Gruppe. Während die Erste sich von ihrem Platz aus sitzend vorstellte, wurde die Zweite aufgefordert sich dabei hinzustellen. Ab der dritten Vorstellung wurde die Hürde noch höher gestellt, indem sich die Redaktionsmitglieder nun das Schild nicht mehr von ihrem Platz aus, sondern vor der Tafel stehend präsentierten.

### **Persönlichkeitsprofil entdecken**

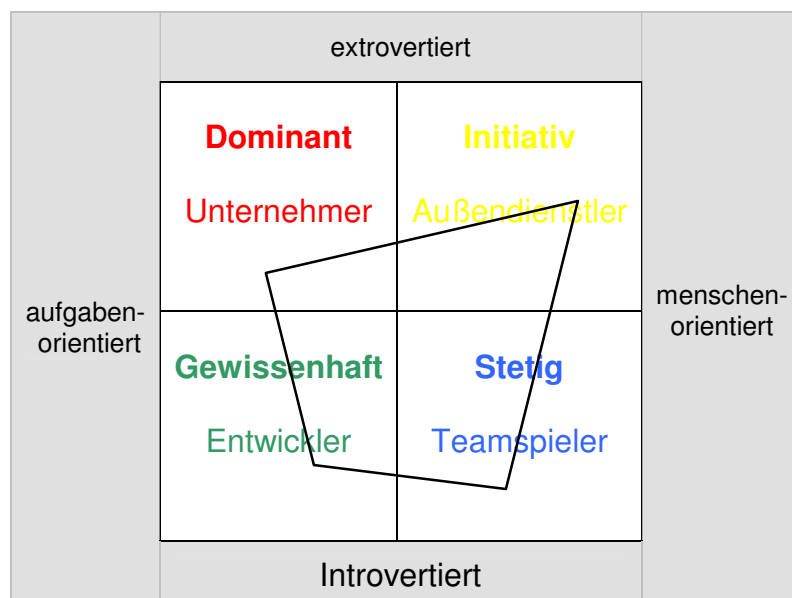
Einige überwand die Hürde mühelos, andere dahingegen wurden mit ihrer ersten Schwäche konfrontiert: die Angst vor den musternden Blicken der Anderen.

Wie sich Menschen in bestimmten Situationen verhalten, forme deren Persönlichkeit. Um erfolgreich zu sein, gelte es persönliche Verhaltenstendenzen kennen zu lernen, um seinen Stil anzupassen und zu lernen mit seinen Stärken und Schwächen umzugehen.

Frau Bornmann teilte hierzu einen Fragebogen aus, auf welchem wir jeweils eine Wortgruppe in die auf uns am ehesten zutreffende Reihenfolge bringen sollten.

Mithilfe des so genannten **DISG**-Testes konnten wir unsere persönliche Verhaltensstile entdecken. Der Test erstellt ein „1x1-Persönlichkeitsprofil“, welches Aufschluss darüber gibt, ob man tendenziell einen **D**ominanten, **I**nitiativen, **S**tetigen oder **G**ewissenhaften Verhaltenstil besitzt. Nach dem Auswerten des Tests zierten unterschiedliche Figuren unsere Blätter, welche unsere Persönlichkeiten beschrieben.

### **1x1 Persönlichkeitsprofil**



**Verhaltenstendenzen der vier Verhaltenstypen:**

	<b>Stärken</b>	<b>Schwächen</b>
<b>Dominant</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Übernimmt Kommando</li> <li>• Veranlasst Dinge und bringt sie ins Rollen</li> <li>• sofortige Ergebnisse</li> <li>• schnelle Entscheidungen</li> <li>• Nimmt Herausforderungen an</li> <li>• Stellt bestehende Zustände in Frage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wenig Sensibilität</li> <li>• Übersieht Risiken und Warnungen</li> <li>• Hohe Ansprüche</li> <li>• Kein Teamspieler</li> <li>• Nimmt sich zu viel auf einmal vor</li> </ul>
<b>Initiativ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontaktfreudig</li> <li>• Motivierend</li> <li>• Optimistisch</li> <li>• Steht gern im Mittelpunkt</li> <li>• Arbeitet gern in Gruppen</li> <li>• Drückt sich klar aus</li> <li>• Offen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subjektivität bei Entscheidungen</li> <li>• Kann Ergebnisse zu optimistisch einschätzen</li> <li>• Redet viel</li> <li>• Handelt impulsiv</li> <li>• Nimmt sich zu viel auf einmal vor</li> <li>• Angst vor Ablehnung</li> </ul>
<b>Stetig</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vermittelt</li> <li>• Beruhigt</li> <li>• Konzentriert sich auf seine Aufgaben</li> <li>• Schafft stabiles, beständiges Umfeld</li> <li>• Entwickelt Spezialwissen</li> <li>• Guter Zuhörer</li> <li>• Geduldig</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Befürchtet Veränderungen</li> <li>• Keine Termintreue unter Druck</li> <li>• Zu nachsichtig und tolerant</li> <li>• Unentschlossen</li> <li>• Mangelnde Initiative</li> <li>• Von Beziehungen abhängig</li> <li>• Stellt eigene Wünsche zurück</li> </ul>
<b>Gewissenhaft</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diplomatisch</li> <li>• Denkt kritisch</li> <li>• Prüft lange</li> <li>• Akzeptiert Autoritäten bereitwillig</li> <li>• Arbeitet unter geregelten Bedingungen</li> <li>• Konzentriert sich auf Details</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zu detailorientiert</li> <li>• Kann nicht loslassen/ delegieren</li> <li>• Richtet sich genau nach den Vorschriften</li> <li>• Empfindsam bei Kritik</li> <li>• Denkt pessimistisch</li> </ul>

Bei den meisten Menschen dominierten zwei der vier Verhaltensweisen. Mithilfe der sekundären Verhaltenspräferenz ließen sich genauere Aussagen über unsere persönlichen Verhaltensstile treffen:

<b>Erste Präferenz</b>	<b>Dominant</b>	<b>Initiativ</b>	<b>Stetig</b>	<b>Gewissenhaft</b>
<b>Zweite Präferenz</b>				
<b>Dominant</b>		Der Überzeuger	Der Spezialist	Der Experimentierer
<b>Initiativ</b>	Der Vorreiter		Der Helfer	Der Gutachter
<b>Stetig</b>	Der Schrittmacher	Der Harmonisierer		Der kritische Denker
<b>Gewissenhaft</b>	Der Erfinder	Der Stratege	Der Gralshüter	
<b>Keine zweite Präferenz</b>	Der Pionier	Der Entertainer	Der Stabilisator	Der Perfektionist

Mit den gewonnenen Erkenntnissen über die eigene Persönlichkeit konnten wir eine Selbsteinschätzungs-Checklisten mit unseren Stärken und Schwächen zusammenstellen und anschließend Verhaltensweisen anderer aufreihen, mit welchen wir weniger gut zurecht kommen. Die Erkenntnis, die wir über die verschiedenen Verhaltenstypen erlangt haben, können wir uns in Zukunft im Umgang mit unseren Mitmenschen zu Gute kommen lassen.

### **Selbstbild    Fremdbild**

Das „1x1 Persönlichkeitsprofil“ half uns ein Selbstbild zu formen. Dieses unterscheidet sich jedoch oft vom Fremdbild, das wir bei unseren Mitmenschen hinterlassen. Die Reaktionen, die wir aufgrund unseres Fremdbildes von unseren Mitmenschen erfahren, beeinflussen wiederum unser Handeln. Dies erfolge in folgenden drei Schritten:

1. Wir machen uns ein Bild von uns selbst
2. Wir beobachten die Reaktionen der Anderen
3. Wir handeln aufgrund des Selbstbildes

Je nach dem, ob wir durch unser Gegenüber in unserem Handeln gestärkt oder geschwächt werden, passen wir uns entsprechend an.

Ein gesundes Selbstwertgefühl können wir jedoch nur erlangen, wenn unser Selbst- und Fremdbild möglichst übereinstimmen:

**Selbstbild > Fremdbild** → Selbstüberschätzung      Selbstwertgefühl leidet  
Kommunikation leidet

**Selbstbild < Fremdbild** → Selbstunterschätzung      Selbstwertgefühl leidet  
Kommunikation leidet

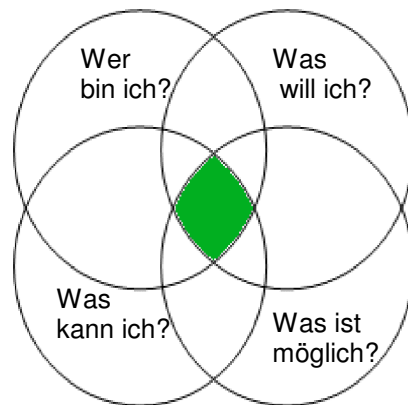
**Selbstbild ≈ Fremdbild** → realistisches Selbstbild      optimal für Selbstwertgefühl  
und Kommunikation

### **Berufswahl**

Die Erkenntnis über unsere Verhaltenstendenzen und Fähigkeiten, wie die über die Auswirkungen bei Selbstüber- und Selbstunterschätzung, konnten wir nun einsetzen, um unsere Berufswahl anzupassen. Um maximale Leistungen erzielen zu können und somit Erfolg im Beruf zu haben sei es wichtig Zufriedenheit im Berufsleben erfahren zu können. Dafür sei notwendig sich mit folgenden Fragen auseinander zu setzen:

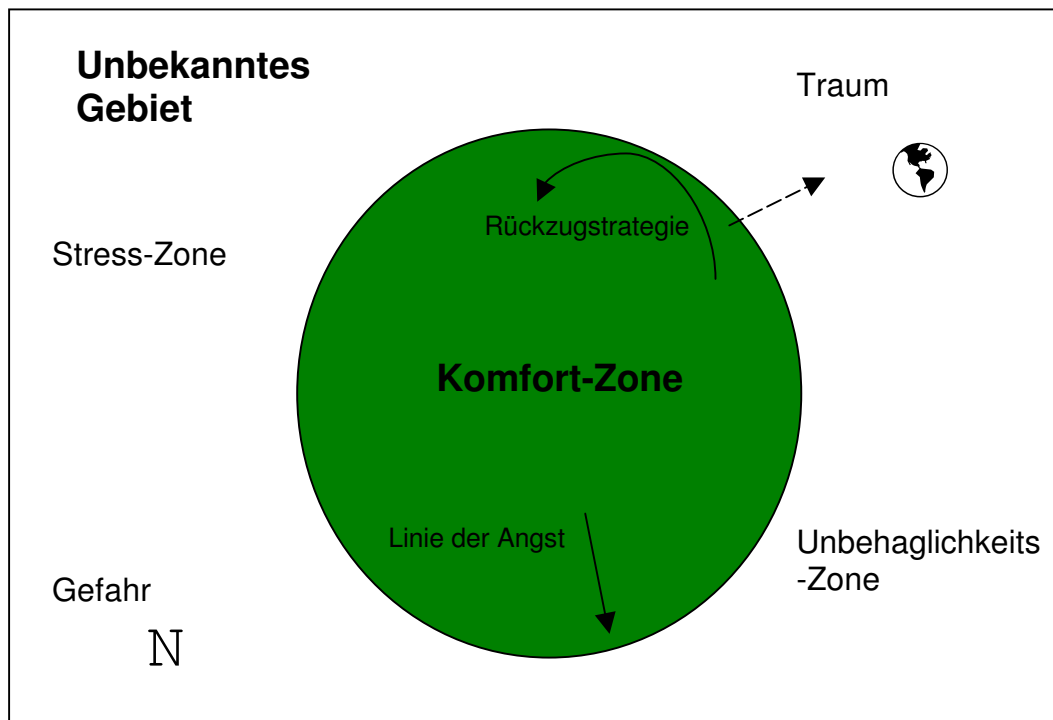
1. Wer bin ich?
2. Was will ich?
3. Was kann ich?
4. Was ist möglich?

Nur, wenn alle vier Komponente in Einklang gebracht werden, könne man ein zufriedenes, erfüllendes Berufsleben erfahren.



### ***Verlassen der Komfortzone***

Letztes Thema des Seminars war das Verlassen der Komfortzone, wobei es gelte die Linie der Angst zu überwinden, um ein unbekanntes Gebiet zu betreten. Dort könnten Gefahren lauern oder bisher unerfüllte Träume schlummern. Die Angst fungiere dabei als Frühwarnsystem, welches uns nicht nur Hürden in den Weg lege, sondern uns vor Gefahren beschütze. Ziel sei es zu lernen mit der Angst umzugehen.



Das Beispiel des stillen Schülers Timo, welcher sich vor dem Sprechen und Präsentieren vor der Klasse scheut, verdeutlichte die Konsequenzen beim Anwenden der Rückzugsstrategie: keine Veränderung/Besserung. Eine Möglichkeit mit Ängsten umzugehen lernten wir kennen, als wir motivierende und aufbauende Gedichte für den eingeschüchterten Schüler verfassten. Beim Präsentieren konnten diejenigen unter uns, denen es ähnlich erging wie Timo, die eigenen Tipps gleich in die Praxis umsetzen.

Bevor das Seminar zu Ende war, gab es noch mehr Tipps und Regeln für eine gelungene Präsentation:

- Wichtige Stellen auf einen Spickzettel schreiben.
- Bleibe ruhig und habe keine Angst!
- Mitten in den Raum stellen.
- Daran denken: Ich schaffe es!
- In Gedanken von 10 rückwärts zählen.
- Tief durchatmen und Schultern heben.
- Die ersten Worte auswendig lernen.
- Den Spickzettel unauffällig in der Hand halten.
- Laut und deutlich reden!
- Beim Reden nicht immer auf den Zettel gucken.
- Blickkontakt zu den Zuhörern halten.
- Zwischendurch kurz unterbrechen und Bilder und Gegenstände zeigen.

Am Ende des Seminars bat uns Frau Bornmann kurz anzusprechen, was wir an diesem Tag gelernt haben, was uns neu war und was wir uns vornehmen. Interessant war nicht nur, dass Herr Schenck die Filmaufnahmefunktion seiner Kamera entdeckt hat, sondern auch, dass viele von uns sich selbst ein Stück näher gekommen sind und sich in Zukunft mehr mit ihren Schwächen und Ängsten auseinandersetzen wollen. Wir haben somit den Schlüssel zu einer erfolgreichen Persönlichkeit und einem guten Miteinander entdeckt und es bleibt jetzt nur an uns ihn umzudrehen.



**Artikel: Julia Spiesberger**

E-Mail: [julia\\_spiesberger@hotmail.de](mailto:julia_spiesberger@hotmail.de)