

STUFEN Erfolgs-Baustein P: Erfolg durch Persönlichkeit – Grundlagen wertschätzender Kommunikation



Sabine Kalina / Dr. Hardy Wagner

Dieser Erfolgs-Baustein P, eine „Grundlegende“ Schlüssel-Kompetenz, ist der wichtigste der vier STUFEN-Bausteine. Die Seminar-Teilnehmer beschäftigen sich zunächst mit sich selbst, ihren Erfolgen und „Noch-nicht-Erfolgen“, mit Verhaltensweisen aufgrund von Eigenschaften, insbesondere ihren Stärken als primärem Erfolgs-Potenzial und mit Nicht-Stärken, nicht zuletzt auch mit Schwächen als weiterem – indirekt wichtigem – Faktor einer Erfolgs-Steigerung, vor allem auch mit gelingender Kommunikation.

Faszinierend an diesem Erfolgs-Baustein ist, dass in jedem Menschen schlummerndes Wissen geweckt und ergänzt werden kann.

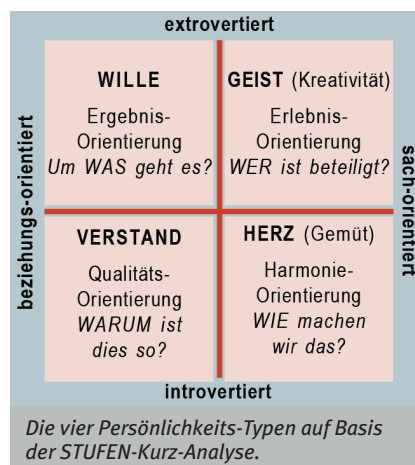
Es bereitet Freude, etwas über sich selbst zu erfahren, was mehr oder weniger unbewusst bekannt ist und das bei Bewusstmachung durch „AHA-Effekte“ in Richtung Selbsterkenntnis und Selbst-Akzeptanz neu erlebt werden kann, gerade auch im Hinblick auf eine Verbesserung unserer Umwelt-Beziehungen.

Humanistische Grundgedanken zu Selbst-Erkenntnis, in Verbindung mit zunehmender Selbst-Akzeptanz, sowie insbesondere Akzeptanz der Andersartigkeit mit dem Ziel wertschätzender Kommunikation bilden das grundlegende Fundament. In diesem für das gesamte STUFEN-Konzept grundlegenden Baustein hat jeder die Möglichkeit, sich zunächst (noch) besser selbst kennen zu lernen. Mit der Bereitschaft, sich selbst zu entwickeln, entsteht ein fundamentales „Wissensspektrum“, das von in-

nen wirken und so lebendig werden kann.“ Menschen verfügen über vier grundlegende Eigenschafts-Bündel (sog. Temperamente). Die bewährte STUFEN-Kurz-Analyse der Persönlichkeits-Struktur zeigt als Ergebnis die relativen Anteile der vier Bereiche aufgrund der polaren Beziehungen

1. Extraversion und Introversion sowie
2. Aufgaben- und Beziehungs-Orientierung, und zwar jeweils aufgrund persönlicher Präferenzen.

Das nachstehende Bild zeigt die sich aus den zwei Polaritäten ergebenden Eigenschafts-Quadranten, denen im Uhrzeigersinn – beginnend mit rechts oben – die Farben GELB, GRÜN, BLAU, ROT zugeordnet werden können.



Dies bietet eine Grundlage für das Erkennen und Akzeptieren individueller Stärken und Nicht-Stärken (letztere im Sinne von situativen Begrenzungen), vor allem auch potenzieller Schwächen, die in der Regel „Übertreibungen“ von Stärken, insoweit also gerade das Gegenteil von Nicht-Stärken, darstellen.

Diese wichtige, ja essenzielle Unterscheidung ist ein STUFEN-typisches Alleinstellungs-Merkmal. Es entspricht in seiner Umsetzung inhaltlich nachvollziehbar dem bekannten sog. Gelassenheits-Gebet:

*Gott, gebe mir die Gelassenheit,
Dinge hinzunehmen,
die ich nicht ändern kann,
den Willen, das zu ändern,
was ich ändern kann, und die Weisheit,
das eine vom anderen zu unterscheiden.*

Diese von Reinhold Niebuhr (siehe Wikipedia: „Gelassenheits-Gebet“) formulierte und bereits von den Stoikern genutzte fundamentale Lebens-Weisheit lässt sich „eins zu eins“ übertragen auf die Erkenntnis der Unterscheidung der weitgehend genetisch fundierten und daher nur modifizierbaren Nicht-Stärken einerseits und die vielfach Umwelt-bedingten und damit veränderbaren Schwächen andererseits.

Interessant und weiterführend ist hierbei der Austausch in Farbgruppen und der nachfolgenden Präsentationen. Die Ergebnisse führen in der Regel zu aufschlussreichen Dialogen und Gesprächen über das Erkennen typischer, aber auch spezifischer Verhaltensweisen durch unterschiedliche, die menschliche Einzigartigkeit verursachende Stärken-Kombinationen. Goethe formulierte dies wie folgt:

*„Es gibt die Temperamente.
Wir haben alle vier in uns,
aber in unterschiedlichen
Mischungsverhältnissen.“*

Die Einschätzung der jeweiligen Verhaltens-Sequenzen der vier Farben bildet zugleich eine wichtige Grundlage für viele Verstehens- bzw. Verständnis- sowie letztlich Entwicklungs-Prozesse im menschlichen Miteinander.

Insoweit ist ein sehr wertvolles Ergebnis dieses Prozesses die Erkenntnis, dass unsere Erwartungen an andere Menschen vielfach auch etwas mit uns selbst zu tun haben. Erkennen wir die Andersartigkeit an, kann dies automatisch unsere Erwartungen verändern, und insofern auch unsere Wirkung, und zwar in positiver Hinsicht: Sowohl eigene Wünsche als auch Bedürfnisse der anderen können besser erkannt und eingeschätzt und so das eigene Verhalten entsprechend geändert werden – sofern wir dies wünschen. Dies ist eine wichtige Erkenntnis:

Wir haben zwar kein Recht, andere zu verändern, aber wir können das Verhalten anderer Menschen indirekt verändern, indem wir uns selbst verändern. Ein interdependenter Prozess gemäß ... Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html

Sabine Kalina / Dr. Hardy Wagner
www.stufenumerfolg.de