



Grundlagen wertschätzender Kommunikation Erfolg durch Persönlichkeit

Prof. Dr. Hardy Wagner, Dipl.-Päd. Sabine Kalina

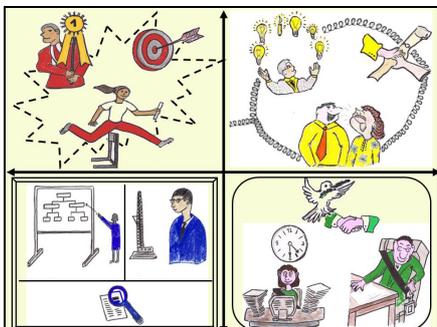
Nachstehend stellen wir den grundlegenden der vier Erfolgs-Bausteine des innovativen Konzepts der Bildungs-Stiftung STUFEN zum Erfolg vor. In diesem Seminar-Baustein beschäftigen sich die Teilnehmer zunächst mit sich selbst, ihren Erfolgen und „Noch-Nicht-Erfolgen“, mit Verhaltensweisen aufgrund von Eigenschaften, insbesondere mit Stärken als primärem Erfolgs-Potenzial und Nicht-Stärken, aber auch mit Schwächen als einem weiteren indirekt wichtigen Faktor einer Erfolgs-Steigerung.

Faszinierend an diesem Erfolgs-Baustein ist, dass vorhandenes – und in jedem Menschen schlummerndes – Wissen geweckt wird. Es macht Spaß, etwas über sich selbst zu erfahren, was mehr oder weniger unbewusst bekannt ist und was bei Bewusstmachung durch „AHA-Effekte“ in Richtung Selbsterkenntnis immer wieder neu erlebt werden kann, gerade auch im Hinblick auf unsere Umwelt-Beziehungen.

Humanistische Grundgedanken zu Selbst-Erkenntnis und ggf. zunehmende 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 und authentischer Integration dieses Wissens in das eigene Leben entsteht ein fundamentales „ich-nahes“ Wissensspektrum, das von innen wirken und so lebendig werden kann.

Menschen verfügen über 4 grundlegende Eigenschafts-Bündel (Temperamente), die anhand von typischen Ausprägungen wie folgt dargestellt werden:



Die bewährte STUFEN-Kurz-Analyse der Persönlichkeits-Struktur zeigt als Ergebnis die relativen Anteile von vier Eigenschafts-Bündeln:

- Wille (ROT),
- Geist (GELB),
- Herz (GRÜN),
- Verstand (BLAU).

Dies bietet eine Grundlage für Erkennen und Akzeptieren der individuellen Stärken und Nicht-Stärken (letztere im Sinne von situativen Begrenzungen), aber

auch von Schwächen, die sich in der Regel als Übertreibungen von Stärken herausstellen, insoweit also gerade das Gegenteil von Nicht-Stärken sind.

Die Bedeutung dieser essenziellen Unterscheidung ist ein stufen-typisches Alleinstellungs-Merkmal und kann übrigens nachvollziehbar mit dem bekannten Gelassenheits-Gebet bewusst gemacht werden:

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 (s. Wikipedia unter „Gelassenheitsgebet“) formulierte fundamentale Lebens-Weisheit lässt sich „eins zu eins“ übertragen auf die Erkenntnis der Unterscheidung der weitgehend genetisch fundierten und daher allenfalls nur modifizierbaren Nicht-Stärken einerseits und die vielfach umweltbedingten und damit veränderbaren Schwächen andererseits.

Interessant und weiterführend ist hierbei der Austausch in Farbgruppen und der nachfolgenden Präsentationen. Die Ergebnisse zeigen immer wieder sehr aufschlussreiche Dialoge und Gespräche über das Erkennen typischer und auch besonderer Verhaltensweisen durch unterschiedliche und die menschliche Einzigartigkeit verursachende Stärken-Kombinationen. Goethe formulierte es 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 besteht ein sehr wertvolles Ergebnis in dem Erkennen, dass unsere Erwartungen an andere Menschen immer auch etwas mit uns selbst zu tun haben. Erkennen wir die Andersartigkeit an, so verändert dies automatisch unsere Erwartungen, und insofern auch unsere Wirkung, und zwar in positive Richtung.

Sowohl eigene Wünsche als auch Bedürfnisse der Anderen können besser erkannt und eingeschätzt und so das eigene Verhalten entsprechend geändert werden, sofern wir dies möchten.

Auch dies ist eine wichtige Erkenntnis: Wir können das Verhalten anderer Menschen indirekt verändern, indem wir uns selbst verändern. Das bedeutet auch, dass wir uns der notwendigen Selbstverantwortung für unser eigenes Sein und Tun bewusst machen und dies aktivieren:

Das Verhalten eines Menschen ist eine Funktion seiner Persönlichkeit und seiner Umwelt.

Selbstverantwortung bedeutet, dass wir in besonderem Maße aktiv das eigene Verhalten steuern und uns selbstwirksam erfahren. Dies gelingt am Einfachsten und zugleich am Besten, indem wir unsere Talente, Potenziale und präferierten Verhaltensweisen erkennen und im rechten Maß, also nicht übertrieben, anwenden und damit für uns nutzen. Erkenntnisse im Hinblick auf unterschiedliche Kommunikations- und Verhaltens-Weisen, Denkart und innere Beweggründe von unterschiedlichen „Farbtypen“ sind in vielen Situationen interessant und hilfreich.

Insbesondere die Akzeptanz und Wertschätzung unterschiedlicher Menschen ist ein wesentliches Element erfolgreicher Kommunikation. Gemeint ist dabei nicht nur die wertschätzende Kommunikation untereinander, sondern auch und nicht zuletzt die innere wertschätzende Kommunikation mit sich selbst:

Liebe Deinen Nächsten wie **Dich** selbst.

Zugleich gilt auch statt der in allen Weltreligionen geltenden sog. Goldenen Regel:

Behandle Deinen Nächsten so, wie **Du** behandelt werden möchtest, situativ besser die Platin-Regel:

Behandle Deinen Nächsten so, wie **er** gern behandelt werden möchte!

Ein scheinbar minimaler, aber in seiner Auswirkung fundamentaler Unterschied!

In der Praxis gibt es vielseitige und nutzenbieten- de Anwendungsmöglichkeiten, sowohl in beruflichen als auch in persönlichen Situationen.

Eine besondere und in Pilot-Projekten bewährte Einsatz-Chance für das STUFEN-Konzepts erfolgt innerhalb der dualen Ausbildung im Rahmen des „STUFEN-Ausbilder-Konzepts“.

Die farbtypischen Erkenntnisse der Stufen-Kurzanalyse der Persönlichkeits-Struktur sind übrigens mit vielen verschiedenen Persönlichkeitsmodellen und wissenschaftlichen Erkenntnissen kompatibel, wie in der Einführung in das Grundlagen-Werk „Persönlichkeits-Modelle“ (GABAL-Verlag) herausgearbeitet worden ist.

Prof. Dr. Hardy Wagner

gelernter Industrie-Kfm., Wirtschafts-Pädagoge und Betriebswirt lehrte rd. 25 Jahre an einer FH Führung und Controlling, wo er das erste Forschungs-Institut an einer FH gründete; er war und ist tätig als Autor, Verleger, Herausgeber sowie als Berater, Trainer und Gründer Mitgründer von GABAL e. V., DGSL e. V. und Verlag ManagerSeminare GmbH, Gründer der GABAL-Verlag GmbH und Mitgründer und Kuratoriums-Vorsitzender der Bildungs-Stiftung STUFEN zum Erfolg. Ehrengvorsitz. GABAL e. V.
Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12 D-76831 Billigheim/Landau
Tel. 06349-996455 / Fax 06349-996456
hardy.wagner@stufenzumerfolg.de
www.stufenzumerfolg.de

Dipl.-Päd. Sabine Kalina

Gelernte Industrie-Kauffrau / Doktorandin, Master-trainerin der Stiftung STUFEN zum Erfolg, Beratung, Training und Coaching, Persönlichkeits- und Kompetenz-Entwicklung mit dem Medium Pferd „Lernen mit Pferden oder der Blick in einen außergewöhnlichen Spiegel“ Führungskräfte-Entwicklung mit den Schwerpunkten Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Teamentwicklung, (Selbst-) Führung. Pädagogische Begleitung von Auszubildenden und Umschülern in BaE-Maßnahmen für die BFW Saarland GmbH - sk@lernen-mit-pferden.de