

Wann sind Sie besonders effektiv?

Jedes dieser Tiere ist in der Situation oder Umgebung am effektivsten, für die es geschaffen wurde, und es ist dann ineffektiv, wenn es sich außerhalb dieser Situation oder Umgebung befindet und Dinge tun soll, die ihm fremd sind.

So wie die Tiere aus der Fabel hat auch jeder von uns seine Stärken und Engpässe (Begrenzungen, Schwächen). Auch wir sind dann am effektivsten, wenn wir uns in einer Situation befinden, in der wir unsere Stärken einsetzen können.

Befinden wir uns aber in einer Situation, die außerhalb unserer Stärken liegt, sind wir sehr viel weniger effektiv.

Um im Leben erfolgreich zu sein, müssen wir uns zuerst folgende Fragen stellen:

- Was sind meine Stärken?
- Wo liegen meine Engpässe?
- In welchen Situationen kann ich durch den Einsatz meiner Stärken meine Effektivität steigern?

Tragen Sie hier Ihre größten Stärken oder positiven Eigenschaften ein:

1.
2.
3.
4.
5.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten,

- warum Persönlichkeit so wichtig ist;
- wer Sie selbst und wer andere sind;
- wie Sie Ihr Wissen über die Verhaltensstile erfolgreich anwenden;
- was Sie in Ihrer beruflichen und auch in Ihrer persönlichen Praxis damit tun können.

Wie reagieren Sie auf andere?

D

Ich mag Menschen, die:

- gleich zur Sache kommen.
- direkt sind.
- schnell Entscheidungen treffen.

Ich mag Menschen nicht, die:

- zu viel reden.
- mich unterhalten wollen.
- mir Anweisungen geben.

I

Ich mag Menschen, die:

- Zeit zum Reden haben.
- freundlich sind.
- Kontakt suchen.

Ich mag Menschen nicht, die:

- unhöflich mit mir umgehen.
- distanziert sind.
- kühl und zurückhaltend sind.

G

Ich mag Menschen, die:

- diplomatisch und höflich sind.
- sinnvolle Dinge tun.
- ruhig sind und klar denken.

Ich mag Menschen nicht, die:

- wollen, dass ich meine Gefühle offen zeige.
- darauf bestehen und drängen, dass ich mich gefühlsgeladenen Situationen sofort stelle.
- von mir halb fertige Arbeiten schnell abgeliefert haben wollen.

S

Ich mag Menschen, die:

- Persönliches erzählen, bevor sie zum Geschäftlichen kommen.
- Zeit für eine lockere Atmosphäre haben.
- sich in Ruhe anhören, wie ich die Dinge sehe.

Ich mag Menschen nicht, die:

- mir Veränderungen aufzwingen, bevor ich dazu bereit bin.
- Veränderungen durchführen um der Veränderung willen.
- immer nur Ergebnisse von mir wollen, aber keine Rücksicht auf mich nehmen.

Machen Sie bei den 24 Aussagen dieses Tests maximal fünfmal einen ✓ vor die Begriffe, die am ehesten auf Sie zutreffen, und maximal fünfmal ein X vor die Begriffe, die am wenigsten auf Sie zutreffen.

Haben Sie Schwerpunkte Ihres Verhaltens in den Quadranten feststellen können? Oder haben Sie in allen vier Quadranten Ihre Haken und Kreuze angebracht? Alle Kombinationen sind möglich, keine ist negativ oder positiv. Vielleicht können Sie bereits eigene Verhaltenstendenzen erkennen? Bei allen Menschen können alle vier Verhaltensweisen beobachtet werden. Was uns von anderen unterscheidet, ist die Kombination der einzelnen Schwerpunkte. Alle vier Bereiche können mehr oder weniger effektiv sein. Entscheidend ist, was der Einzelne in bestimmten Situationen daraus macht – oder eben nicht.

Wer sind Sie – wer ist der andere?

Das Kennenlernen Ihres bevorzugten Verhaltensstils wird Ihnen helfen, durch die bessere Selbsterkenntnis effektiver mit sich selbst und mit anderen umzugehen.

Legen Sie bei dieser Selbsteinschätzung eine Reihenfolge von 1 bis 4 innerhalb von jeder der zehn Wortgruppen mit jeweils vier Begriffen fest. Denken Sie sich beim Ausfüllen in ein bestimmtes Umfeld hinein, es kann Ihre berufliche oder Ihre private Situation betreffen.

Beim Ausfüllen der Spalten 1 und 2 sollten Sie sich in jeder Wortgruppe für das Wort entscheiden, das Ihnen »am ehesten« entspricht (4 Punkte), dann für das, das Ihnen »am wenigsten« entspricht (1 Punkt), und dann für die beiden anderen. Geben Sie 3 Punkte für »am zweitbesten« und 2 Punkte für »am zweitwenigsten«. Tragen Sie die Punkte jeweils in die Kästen der Spalte 1 und 2 ein.

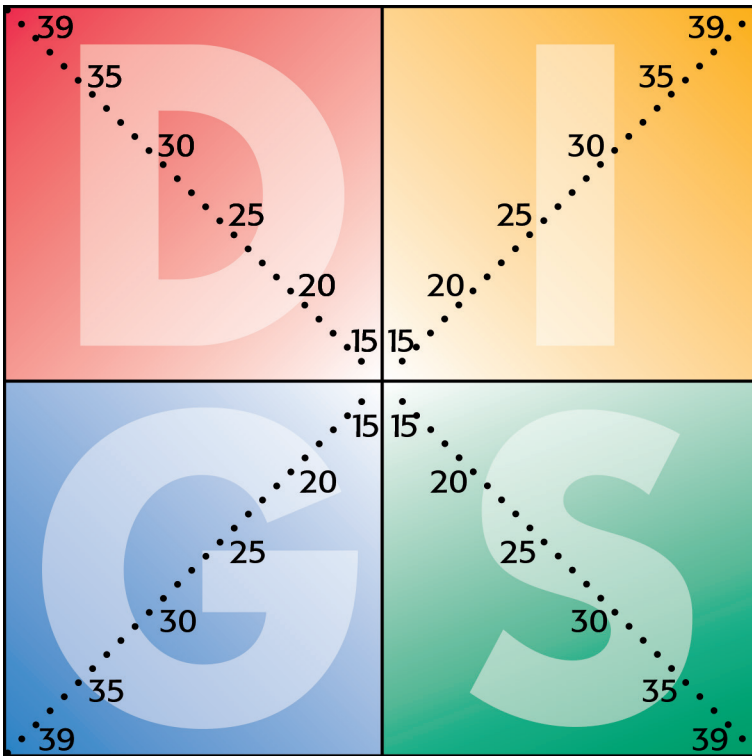
	1	2
optimistisch		ergebnisorientiert
selbstsicher		beständig
genau		enthusiastisch
harmonisch		selbstdiszipliniert
nachdenkend		positiv
kontaktfreudig		risikofreudig
zuhörend		zurückhaltend
wagemutig		unterstützend
geduldig		kritisch
spontan		impulsiv
entscheidungsfreudig		zuverlässig
kontrolliert		zielorientiert
bestimmend		gesellig
sorgfältig		unauffällig
teamfähig		furchtlos
begeistert		strukturiert
vertrauensvoll		hartnäckig
analytisch		überzeugend
beliebt		planend
kraftvoll		vermittelnd

Sehen Sie nun in der folgenden Tabelle nach, welche Persönlichkeitsstruktur dem jeweiligen Begriff zugeordnet ist. Dann addieren Sie die Punkte für die jeweiligen Buchstaben (Kontrolle: Gesamtsumme = 100).

Ihr 1 x 1-Persönlichkeitsprofil

Tragen Sie nun Ihre Punktwerte für D, I, S und G in das Flächendiagramm ein und verbinden Sie dann die vier Punkte auf den Diagonalen zu Ihrem 1 x 1-Persönlichkeitsprofil. Wenn Sie – wie in unserem Beispiel – Ihre Flächen in den einzelnen Quadranten mit verschiedenfarbigen Textmarkern ausmalen, werden Ihre persönlichen Verhaltenspräferenzen gut sichtbar.

Auswertung: Ihr 1 x 1-Persönlichkeitsprofil



Auch wenn wir natürliche Widerstände und Vorbehalte haben, Menschen zu typisieren und zu katalogisieren, kann es doch riskanter sein, nicht herauszufinden, wo die eigenen Tendenzen und Charakteristiken und die anderer liegen. Denn damit nehmen wir uns die Möglichkeit, uns und andere besser zu verstehen. Auch wenn jeder Mensch einzigartig ist, gibt es doch viele Gemeinsamkeiten und Ähnlichkeiten in der Persönlichkeit und in den Verhaltenstendenzen, sodass wir mit mehr Wissen darüber unsere Effektivität in vielen Situationen nachweislich noch verbessern können.

DER DOMINANTE VERHALTENSTIL

Menschen mit dominantem Verhaltensstil gestalten ihre Umgebung, indem sie Widerstände überwinden, um Ergebnisse zu erzielen. Sie zeigen von sich aus Initiative, haben Freude am Wettbewerb und sind im Allgemeinen direkt, konkret und geradeheraus – manchmal auch grob. Sie stehen gern im Mittelpunkt und lieben es, ihr Umfeld zu kontrollieren. Menschen mit hohem D reagieren positiv auf schwierige Aufgabenstellungen und große Herausforderungen. Sie verlangen viel – von sich und anderen. Sie haben eine Menge Energie und können außerdem eine starke Willenskraft entwickeln, um ihre Ziele zu erreichen oder sie gegebenenfalls gegenüber anderen durchzusetzen.

Kreuzen Sie an, was auf **Sie** oder **Ihre »Zielperson«** zutrifft

Stärken/Verhaltenstendenzen

- übernimmt das Kommando
- veranlasst Dinge und bringt sie ins Rollen
- zielt auf sofortige Ergebnisse
- trifft schnelle Entscheidungen
- nimmt Herausforderungen an
- stellt bestehende Zustände infrage
- packt Probleme auf dem geraden Weg direkt an

Das ideale Umfeld für Dominante

- eine starke, einflussreiche Position
- neue, abwechslungsreiche Aufgaben
- viel Bewegungsfreiheit bei der Arbeit
- direkte Antworten, wenig Diskussionen
- Herausforderungen und Ansehen
- wenig Kontrolle und Beaufsichtigung
- Gelegenheit zu persönlichen Erfolgen

Engpässe/Mögliche Schwächen

- tendiert zu fehlender Sensibilität gegenüber den Gefühlen anderer
- übersieht Risiken und Warnungen
- stellt zu hohe Ansprüche an andere
- verursacht Schwierigkeiten in Teams
- nimmt sich zu viel auf einmal vor
- vernachlässigt oft die Details
- übertreibt die Kontrolle von anderen

D braucht andere, die

- gern Routinearbeiten erledigen
- besonnen und mit Vorsicht handeln
- auf Details und Fakten achten
- Für und Wider einander gegenüberstellen
- Risiken abschätzen und berechnen
- Grundlagen erforschen, Details prüfen
- sichere Entscheidungen vorbereiten

Sieben hervorstechende Eigenschaften von Menschen mit hohem D:

- großes Selbstvertrauen
- mutig
- ergebnisorientiert
- bestimmend
- wetteifernd
- durchsetzungsfähig
- direkt, offen

Tipps zur persönlichen Entwicklung

- mehr Geduld aufbringen, zuhören
- auf die Bedürfnisse anderer eingehen
- die Beweggründe anderer erläutern

Zusammenfassung

D beeinflusst gern seine Umwelt, fühlt sich durch Widerstände herausgefordert und will Ergebnisse erzielen.

Beachten Sie dazu auch Seite 24: Dominante Verhaltenstendenzen.

DER INITIATIVE VERHALTENSTIL

Menschen mit initiativem Verhaltensstil versuchen, andere zu Allianzen zusammenzubringen, um ihre Ziele zu erreichen. Sie versuchen eher, andere mit Argumenten zu überzeugen, als sie zu zwingen. Menschen mit hohem I fühlen sich wohl, wenn sie ihre sozialen Kontakte ausgiebig pflegen können; sie tun Dinge nicht gern allein und lieben Aktivitäten in der Gruppe. Sie arbeiten dann effektiv, wenn sie keiner Kontrolle oder Detailarbeit unterworfen sind. Sie handeln im Allgemeinen spontan und sind nur so weit wie unbedingt nötig diszipliniert. Häufig sind sie voller Tatendrang und Energie, welche jedoch unnötig verschwendet werden, weil sie sich oft in zu vielen Aktivitäten verzetteln oder kein festes Ziel verfolgen.

Kreuzen Sie an, was auf **Sie** oder **Ihre »Zielperson«** zutrifft

Stärken/Verhaltenstendenzen

- knüpft Kontakte, unterhält andere
- schafft eine motivierende Atmosphäre
- versprüht Optimismus, Begeisterung
- steht gern im Mittelpunkt
- arbeitet gern in einer Gruppe
- drückt sich gut und klar aus
- teilt Gefühle anderen offen mit

Das ideale Umfeld für Initiative

- freundliche, angenehme Atmosphäre
- Befreiung von Detailarbeit und Kontrolle
- Gelegenheit, Vorschläge zu machen
- öffentliche Anerkennung der Fähigkeiten
- gemeinsame Aktivitäten in der Freizeit
- Schulung und Beratung anderer
- freie Meinungsäußerung, Unterstützung

Engpässe/Mögliche Schwächen

- bringt Dinge oft nicht zu Ende
- Subjektivität bei Entscheidungen
- kann Ergebnisse zu optimistisch einschätzen
- redet oft zu viel, handelt zu impulsiv
- versucht, zu viel auf einmal zu tun
- mag es nicht, allein sein zu müssen
- hat unbegründete Angst vor Ablehnung

I braucht andere, die

- sich auf eine Aufgabe konzentrieren
- Routine- und Detailarbeit erledigen
- aufrichtig, direkt und sachlich reden
- sich an Zahlen und Fakten orientieren
- systematisch und geplant arbeiten
- Dinge statt Menschen bevorzugen
- Vorgänge abarbeiten und kontrollieren

Sieben hervorstechende Eigenschaften von Menschen mit hohem I:

- beziehungsorientiert
- beeinflussend
- begeistert
- emotional
- gesprächig
- optimistisch
- spontan

Tipps zur persönlichen Entwicklung

- andere realistischer einschätzen
- bei Entscheidungen objektiver sein
- Prioritäten und feste Termine setzen

Zusammenfassung

I fühlt sich herausgefordert, wenn andere für neue Aktivitäten gewonnen und zusammengebracht werden müssen.

Beachten Sie dazu auch Seite 25: Initiative Verhaltenstendenzen.

DER STETIGE VERHALTENSTIL

Menschen mit stetigem Verhaltensstil fühlen sich in einer entspannten und freundlichen Atmosphäre wohl, die Sicherheit, klare Vereinbarungen und vorhersehbare Abläufe beinhaltet. Personen mit hohem S sind gute Planer. Sie müssen allerdings immer einen Schritt nach dem anderen angehen, statt den ganzen Prozess im Blick zu haben. Sie haben Mühe, sich selbst zu promoten, und vermeiden dies, so gut sie können. Im Allgemeinen zeigen sie nicht so viel Tatendrang und Energie wie Menschen mit dominantem oder initiativem Verhaltensstil. Sie brauchen ständigen starken Zuspruch und Anerkennung für geleistete Arbeit; sie bevorzugen es, Dinge in Ruhe abzuarbeiten.

Kreuzen Sie an, was auf **Sie** oder **Ihre »Zielperson«** zutrifft

Stärken/Verhaltenstendenzen

- bleibt gern an einem festen Arbeitsplatz
- vermittelt, beruhigt aufgeregte Leute
- konzentriert sich auf die Aufgaben
- schafft ein stabiles, beständiges Umfeld
- hält akzeptierte Arbeitsabläufe ein
- entwickelt spezialisiertes Können
- hört ruhig, gut und geduldig zu

Das ideale Umfeld für Stetige

- echte, ernsthafte Wertschätzung
- möglichst keine Konfliktsituation
- Anerkennung für geleistete Arbeit
- festes, abgegrenztes Aufgabengebiet
- Begründungen für Veränderungen
- geregelte, geordnete Vorgehensweisen
- ausreichend Gelegenheiten für persönlichen Austausch

Engpässe/Mögliche Schwächen

- fürchtet Veränderungen
- unter Druck keine Termintreue
- ist zu nachsichtig und tolerant
- unentschlossen, mangelnde Initiative
- schiebt Dinge lange vor sich her
- stellt eigene Wünsche zu sehr zurück
- ist zu stark von Beziehungen abhängig

S braucht andere, die

- neue Herausforderungen annehmen
- Hilfe bei schwierigen Problemen bieten
- schnell auf Veränderungen reagieren
- Unvorhersehbares bewältigen können
- Aufgaben delegieren
- Initiative zeigen, Neues initiieren
- Unangenehmes direkt und zeitnah angehen

Sieben hervorstechende Eigenschaften von Menschen mit hohem S:

- treu, loyal
- teamfähig
- unterstützend
- bescheiden
- bewahrend, geduldig
- pragmatisch
- zuverlässig

Tipps zur persönlichen Entwicklung

- sich Konfrontationen bewusst stellen
- öfter einmal die Initiative ergreifen
- schnelle Veränderungen akzeptieren

Zusammenfassung

S fühlt sich herausgefordert, wenn er mit anderen zusammenarbeiten muss, um Ergebnisse zu erreichen.

Beachten Sie dazu auch Seite 26: Stetige Verhaltenstendenzen.

DER GEWISSENHAFTE VERHALTENSTIL

Menschen mit gewissenhaftem Verhaltensstil bevorzugen Ordnung, Disziplin und eine sachliche Atmosphäre mit der Möglichkeit, Dinge in ausreichender Qualität erledigen zu können. Ihre Vorgehensweisen sind genau geplant, präzise und berücksichtigen alle Einzelheiten. Obwohl Menschen mit hohem G gut Strukturen aufbauen können, neigen sie dazu, sehr effizient, aber weniger effektiv zu arbeiten. Das heißt, sie können sich leicht in Einzelheiten verlieren. Oft beschäftigen sie sich zu sehr mit sich selbst und engagieren sich in Bereichen, in denen sie aber letztlich keine optimale Leistung bringen. Gewissenhafte zeigen weniger Energie als andere Persönlichkeitstypen.

Kreuzen Sie an, was auf **Sie** oder Ihre »Zielperson« zutrifft

Stärken/Verhaltenstendenzen

- folgt Anweisungen und Normen
- konzentriert sich auf Details
- geht diplomatisch mit Menschen um
- denkt kritisch und prüft genau
- akzeptiert Autoritäten bereitwillig
- Arbeit unter geregelten Bedingungen
- entscheidet analytisch, nachdem er alle Daten gesammelt und bewertet hat

Das ideale Umfeld für Gewissenhafte

- eine genaue Aufgabenbeschreibung
- genügend Zeit zur Aufgabenerledigung
- Gelegenheit zur sachlichen Kritik
- Nachfrage nach Detail-/Qualitätsarbeit
- Beibehaltung bewährter Verfahren
- Vorbereitung auf Veränderungen
- Bestätigung und Sicherheitsgarantien

Engpässe/Mögliche Schwächen

- verstrickt sich in Einzelheiten, Details
- kann nicht loslassen und/oder delegieren
- richtet sich genau nach Vorschriften
- befürchtet, Fehler zu machen
- zögert, neue Dinge auszuprobieren
- ist empfindsam bei persönlicher Kritik
- denkt zu vorsichtig und pessimistisch

G braucht andere, die

- schnelle Entscheidungen treffen
- Überzeugungsarbeit leisten können
- Optimismus zeigen und ausstrahlen
- sehr gründliche Arbeit schätzen
- unpopuläre Standpunkte aussprechen
- kompromissfähig und flexibel sind
- Anweisungen nur als Richtlinien sehen

Sieben hervorstechende Eigenschaften von Menschen mit hohem G:

- hohe Maßstäbe
- detailorientiert
- selbstdiszipliniert
- vorsichtig
- analytisch
- logisch, genau
- reserviert

Tipps zur persönlichen Entwicklung

- mehr Optimismus an den Tag legen
- das Verhältnis zwischen Aufwand und Ergebnis überprüfen
- besser mit Gefühlen umgehen

Zusammenfassung

G fühlt sich herausgefordert, wenn bekannte, bewährte Vorgehensweisen zur Erzielung optimaler Qualität eingesetzt werden. Beachten Sie dazu auch Seite 27: Gewissenhafte Verhaltenstendenzen.

Verhaltenstendenzen richtig einschätzen

Beurteilen Sie, ob die nachfolgenden Aussagen die vier Verhaltensstile D, I, S und G – hier in Reinkultur – »am ehesten«, »überdurchschnittlich«, »unterdurchschnittlich« oder »am wenigsten« charakterisieren.

Schreiben Sie in jedes Kästchen den entsprechenden Buchstaben D, I, S oder G:

1 = am ehesten 2 = überdurchschnittlich
3 = unterdurchschnittlich 4 = am wenigsten

	1	2	3	4
1. Hilft gern Menschen, die etwas brauchen.				
2. Liebt es, im Mittelpunkt zu stehen.				
3. Hat Respekt vor Regeln und Autoritäten.				
4. Hat hohe Erwartungen an sich selbst.				
5. Liebt vielfältige Tätigkeiten und Aktivitäten.				
6. Arbeitet beständig an seinen Aufgaben.				
7. Hat ein hohes Selbstbewusstsein.				
8. Drückt sich klar und gut aus.				
9. Ist gern mit anderen Menschen zusammen.				
10. Ist gegenüber persönlicher Kritik empfindlich.				
11. Ist im Allgemeinen pünktlich.				
12. Erledigt Aufgaben schnell.				
13. Hat gute persönliche Beziehungen.				
14. Will das Außergewöhnliche erreichen.				
15. Geht vorsichtig an neue Aufgaben heran.				
16. Kann zwischenmenschliche Spannungen abbauen.				
17. Ist ein guter kritischer Denker.				
18. Hat Feingefühl für die Bedürfnisse anderer.				
19. Gibt nicht leicht Fehler zu.				
20. Hat zu wenig Mut und traut sich zu wenig zu.				

Auflösung:

1. S; 2. I; 3. D; 4. S; 5. I; 6. S; 7. I; 8. S; 9. I; 10. S; 11. S; 12. I; 13. S; 14. D; 15. S; 16. I; 17. S; 18. S; 19. I; 20. S; 21. S; 22. I; 23. D; 24. S; 25. I; 26. S; 27. I; 28. S; 29. I; 30. S; 31. S; 32. I; 33. D; 34. S; 35. I; 36. S; 37. I; 38. S; 39. I; 40. S; 41. S; 42. I; 43. D; 44. S; 45. I; 46. S; 47. I; 48. S; 49. I; 50. S; 51. S; 52. I; 53. D; 54. S; 55. I; 56. S; 57. I; 58. S; 59. I; 60. S; 61. S; 62. I; 63. D; 64. S; 65. I; 66. S; 67. I; 68. S; 69. I; 70. S; 71. S; 72. I; 73. D; 74. S; 75. I; 76. S; 77. I; 78. S; 79. I; 80. S; 81. S; 82. I; 83. D; 84. S; 85. I; 86. S; 87. I; 88. S; 89. I; 90. S; 91. S; 92. I; 93. D; 94. S; 95. I; 96. S; 97. I; 98. S; 99. I; 100. S; 101. S; 102. I; 103. D; 104. S; 105. I; 106. S; 107. I; 108. S; 109. I; 110. S; 111. S; 112. I; 113. D; 114. S; 115. I; 116. S; 117. I; 118. S; 119. I; 120. S; 121. S; 122. I; 123. D; 124. S; 125. I; 126. S; 127. I; 128. S; 129. I; 130. S; 131. S; 132. I; 133. D; 134. S; 135. I; 136. S; 137. I; 138. S; 139. I; 140. S; 141. S; 142. I; 143. D; 144. S; 145. I; 146. S; 147. I; 148. S; 149. I; 150. S; 151. S; 152. I; 153. D; 154. S; 155. I; 156. S; 157. I; 158. S; 159. I; 160. S; 161. S; 162. I; 163. D; 164. S; 165. I; 166. S; 167. I; 168. S; 169. I; 170. S; 171. S; 172. I; 173. D; 174. S; 175. I; 176. S; 177. I; 178. S; 179. I; 180. S; 181. S; 182. I; 183. D; 184. S; 185. I; 186. S; 187. I; 188. S; 189. I; 190. S; 191. S; 192. I; 193. D; 194. S; 195. I; 196. S; 197. I; 198. S; 199. I; 200. S; 201. S; 202. I; 203. D; 204. S; 205. I; 206. S; 207. I; 208. S; 209. I; 210. S; 211. S; 212. I; 213. D; 214. S; 215. I; 216. S; 217. I; 218. S; 219. I; 220. S; 221. S; 222. I; 223. D; 224. S; 225. I; 226. S; 227. I; 228. S; 229. I; 230. S; 231. S; 232. I; 233. D; 234. S; 235. I; 236. S; 237. I; 238. S; 239. I; 240. S; 241. S; 242. I; 243. D; 244. S; 245. I; 246. S; 247. I; 248. S; 249. I; 250. S; 251. S; 252. I; 253. D; 254. S; 255. I; 256. S; 257. I; 258. S; 259. I; 260. S; 261. S; 262. I; 263. D; 264. S; 265. I; 266. S; 267. I; 268. S; 269. I; 270. S; 271. S; 272. I; 273. D; 274. S; 275. I; 276. S; 277. I; 278. S; 279. I; 280. S; 281. S; 282. I; 283. D; 284. S; 285. I; 286. S; 287. I; 288. S; 289. I; 290. S; 291. S; 292. I; 293. D; 294. S; 295. I; 296. S; 297. I; 298. S; 299. I; 300. S; 301. S; 302. I; 303. D; 304. S; 305. I; 306. S; 307. I; 308. S; 309. I; 310. S; 311. S; 312. I; 313. D; 314. S; 315. I; 316. S; 317. I; 318. S; 319. I; 320. S; 321. S; 322. I; 323. D; 324. S; 325. I; 326. S; 327. I; 328. S; 329. I; 330. S; 331. S; 332. I; 333. D; 334. S; 335. I; 336. S; 337. I; 338. S; 339. I; 340. S; 341. S; 342. I; 343. D; 344. S; 345. I; 346. S; 347. I; 348. S; 349. I; 350. S; 351. S; 352. I; 353. D; 354. S; 355. I; 356. S; 357. I; 358. S; 359. I; 360. S; 361. S; 362. I; 363. D; 364. S; 365. I; 366. S; 367. I; 368. S; 369. I; 370. S; 371. S; 372. I; 373. D; 374. S; 375. I; 376. S; 377. I; 378. S; 379. I; 380. S; 381. S; 382. I; 383. D; 384. S; 385. I; 386. S; 387. I; 388. S; 389. I; 390. S; 391. S; 392. I; 393. D; 394. S; 395. I; 396. S; 397. I; 398. S; 399. I; 400. S; 401. S; 402. I; 403. D; 404. S; 405. I; 406. S; 407. I; 408. S; 409. I; 410. S; 411. S; 412. I; 413. D; 414. S; 415. I; 416. S; 417. I; 418. S; 419. I; 420. S; 421. S; 422. I; 423. D; 424. S; 425. I; 426. S; 427. I; 428. S; 429. I; 430. S; 431. S; 432. I; 433. D; 434. S; 435. I; 436. S; 437. I; 438. S; 439. I; 440. S; 441. S; 442. I; 443. D; 444. S; 445. I; 446. S; 447. I; 448. S; 449. I; 450. S; 451. S; 452. I; 453. D; 454. S; 455. I; 456. S; 457. I; 458. S; 459. I; 460. S; 461. S; 462. I; 463. D; 464. S; 465. I; 466. S; 467. I; 468. S; 469. I; 470. S; 471. S; 472. I; 473. D; 474. S; 475. I; 476. S; 477. I; 478. S; 479. I; 480. S; 481. S; 482. I; 483. D; 484. S; 485. I; 486. S; 487. I; 488. S; 489. I; 490. S; 491. S; 492. I; 493. D; 494. S; 495. I; 496. S; 497. I; 498. S; 499. I; 500. S; 501. S; 502. I; 503. D; 504. S; 505. I; 506. S; 507. I; 508. S; 509. I; 510. S; 511. S; 512. I; 513. D; 514. S; 515. I; 516. S; 517. I; 518. S; 519. I; 520. S; 521. S; 522. I; 523. D; 524. S; 525. I; 526. S; 527. I; 528. S; 529. I; 530. S; 531. S; 532. I; 533. D; 534. S; 535. I; 536. S; 537. I; 538. S; 539. I; 540. S; 541. S; 542. I; 543. D; 544. S; 545. I; 546. S; 547. I; 548. S; 549. I; 550. S; 551. S; 552. I; 553. D; 554. S; 555. I; 556. S; 557. I; 558. S; 559. I; 560. S; 561. S; 562. I; 563. D; 564. S; 565. I; 566. S; 567. I; 568. S; 569. I; 570. S; 571. S; 572. I; 573. D; 574. S; 575. I; 576. S; 577. I; 578. S; 579. I; 580. S; 581. S; 582. I; 583. D; 584. S; 585. I; 586. S; 587. I; 588. S; 589. I; 590. S; 591. S; 592. I; 593. D; 594. S; 595. I; 596. S; 597. I; 598. S; 599. I; 600. S; 601. S; 602. I; 603. D; 604. S; 605. I; 606. S; 607. I; 608. S; 609. I; 610. S; 611. S; 612. I; 613. D; 614. S; 615. I; 616. S; 617. I; 618. S; 619. I; 620. S; 621. S; 622. I; 623. D; 624. S; 625. I; 626. S; 627. I; 628. S; 629. I; 630. S; 631. S; 632. I; 633. D; 634. S; 635. I; 636. S; 637. I; 638. S; 639. I; 640. S; 641. S; 642. I; 643. D; 644. S; 645. I; 646. S; 647. I; 648. S; 649. I; 650. S; 651. S; 652. I; 653. D; 654. S; 655. I; 656. S; 657. I; 658. S; 659. I; 660. S; 661. S; 662. I; 663. D; 664. S; 665. I; 666. S; 667. I; 668. S; 669. I; 670. S; 671. S; 672. I; 673. D; 674. S; 675. I; 676. S; 677. I; 678. S; 679. I; 680. S; 681. S; 682. I; 683. D; 684. S; 685. I; 686. S; 687. I; 688. S; 689. I; 690. S; 691. S; 692. I; 693. D; 694. S; 695. I; 696. S; 697. I; 698. S; 699. I; 700. S; 701. S; 702. I; 703. D; 704. S; 705. I; 706. S; 707. I; 708. S; 709. I; 710. S; 711. S; 712. I; 713. D; 714. S; 715. I; 716. S; 717. I; 718. S; 719. I; 720. S; 721. S; 722. I; 723. D; 724. S; 725. I; 726. S; 727. I; 728. S; 729. I; 730. S; 731. S; 732. I; 733. D; 734. S; 735. I; 736. S; 737. I; 738. S; 739. I; 740. S; 741. S; 742. I; 743. D; 744. S; 745. I; 746. S; 747. I; 748. S; 749. I; 750. S; 751. S; 752. I; 753. D; 754. S; 755. I; 756. S; 757. I; 758. S; 759. I; 760. S; 761. S; 762. I; 763. D; 764. S; 765. I; 766. S; 767. I; 768. S; 769. I; 770. S; 771. S; 772. I; 773. D; 774. S; 775. I; 776. S; 777. I; 778. S; 779. I; 780. S; 781. S; 782. I; 783. D; 784. S; 785. I; 786. S; 787. I; 788. S; 789. I; 790. S; 791. S; 792. I; 793. D; 794. S; 795. I; 796. S; 797. I; 798. S; 799. I; 800. S; 801. S; 802. I; 803. D; 804. S; 805. I; 806. S; 807. I; 808. S; 809. I; 810. S; 811. S; 812. I; 813. D; 814. S; 815. I; 816. S; 817. I; 818. S; 819. I; 820. S; 821. S; 822. I; 823. D; 824. S; 825. I; 826. S; 827. I; 828. S; 829. I; 830. S; 831. S; 832. I; 833. D; 834. S; 835. I; 836. S; 837. I; 838. S; 839. I; 840. S; 841. S; 842. I; 843. D; 844. S; 845. I; 846. S; 847. I; 848. S; 849. I; 850. S; 851. S; 852. I; 853. D; 854. S; 855. I; 856. S; 857. I; 858. S; 859. I; 860. S; 861. S; 862. I; 863. D; 864. S; 865. I; 866. S; 867. I; 868. S; 869. I; 870. S; 871. S; 872. I; 873. D; 874. S; 875. I; 876. S; 877. I; 878. S; 879. I; 880. S; 881. S; 882. I; 883. D; 884. S; 885. I; 886. S; 887. I; 888. S; 889. I; 890. S; 891. S; 892. I; 893. D; 894. S; 895. I; 896. S; 897. I; 898. S; 899. I; 900. S; 901. S; 902. I; 903. D; 904. S; 905. I; 906. S; 907. I; 908. S; 909. I; 910. S; 911. S; 912. I; 913. D; 914. S; 915. I; 916. S; 917. I; 918. S; 919. I; 920. S; 921. S; 922. I; 923. D; 924. S; 925. I; 926. S; 927. I; 928. S; 929. I; 930. S; 931. S; 932. I; 933. D; 934. S; 935. I; 936. S; 937. I; 938. S; 939. I; 940. S; 941. S; 942. I; 943. D; 944. S; 945. I; 946. S; 947. I; 948. S; 949. I; 950. S; 951. S; 952. I; 953. D; 954. S; 955. I; 956. S; 957. I; 958. S; 959. I; 960. S; 961. S; 962. I; 963. D; 964. S; 965. I; 966. S; 967. I; 968. S; 969. I; 970. S; 971. S; 972. I; 973. D; 974. S; 975. I; 976. S; 977. I; 978. S; 979. I; 980. S; 981. S; 982. I; 983. D; 984. S; 985. I; 986. S; 987. I; 988. S; 989. I; 990. S; 991. S; 992. I; 993. D; 994. S; 995. I; 996. S; 997. I; 998. S; 999. I; 1000. S; 1001. S; 1002. I; 1003. D; 1004. S; 1005. I; 1006. S; 1007. I; 1008. S; 1009. I; 1010. S; 1011. S; 1012. I; 1013. D; 1014. S; 1015. I; 1016. S; 1017. I; 1018. S; 1019. I; 1020. S; 1021. S; 1022. I; 1023. D; 1024. S; 1025. I; 1026. S; 1027. I; 1028. S; 1029. I; 1030. S; 1031. S; 1032. I; 1033. D; 1034. S; 1035. I; 1036. S; 1037. I; 1038. S; 1039. I; 1040. S; 1041. S; 1042. I; 1043. D; 1044. S; 1045. I; 1046. S; 1047. I; 1048. S; 1049. I; 1050. S; 1051. S; 1052. I; 1053. D; 1054. S; 1055. I; 1056. S; 1057. I; 1058. S; 1059. I; 1060. S; 1061. S; 1062. I; 1063. D; 1064. S; 1065. I; 1066. S; 1067. I; 1068. S; 1069. I; 1070. S; 1071. S; 1072. I; 1073. D; 1074. S; 1075. I; 1076. S; 1077. I; 1078. S; 1079. I; 1080. S; 1081. S; 1082. I; 1083. D; 1084. S; 1085. I; 1086. S; 1087. I; 1088. S; 1089. I; 1090. S; 1091. S; 1092. I; 1093. D; 1094. S; 1095. I; 1096. S; 1097. I; 1098. S; 1099. I; 1100. S; 1101. S; 1102. I; 1103. D; 1104. S; 1105. I; 1106. S; 1107. I; 1108. S; 1109. I; 1110. S; 1111. S; 1112. I; 1113. D; 1114. S; 1115. I; 1116. S; 1117. I; 1118. S; 1119. I; 1120. S; 1121. S; 1122. I; 1123. D; 1124. S; 1125. I; 1126. S; 1127. I; 1128. S; 1129. I; 1130. S; 1131. S; 1132. I; 1133. D; 1134. S; 1135. I; 1136. S; 1137. I; 1138. S; 1139. I; 1140. S; 1141. S; 1142. I; 1143. D; 1144. S; 1145. I; 1146. S; 1147. I; 1148. S; 1149. I; 1150. S; 1151. S; 1152. I; 1153. D; 1154. S; 1155. I; 1156. S; 1157. I; 1158. S; 1159. I; 1160. S; 1161. S; 1162. I; 1163. D; 1164. S; 1165. I; 1166. S; 1167. I; 1168. S; 1169. I; 1170. S; 1171. S; 1172. I; 1173. D; 1174. S; 1175. I; 1176. S; 1177. I; 1178. S; 1179. I; 1180. S; 1181. S; 1182. I; 1183. D; 1184. S; 1185. I; 1186. S; 1187. I; 1188. S; 1189. I; 1190. S; 1191. S; 1192. I; 1193. D; 1194. S; 1195. I; 1196. S; 1197. I; 1198. S; 1199. I; 1200. S; 1201. S; 1202. I; 1203. D; 1204. S; 1205. I; 1206. S; 1207. I; 1208. S; 1209. I; 1210. S; 1211. S; 1212. I; 1213. D; 1214. S; 1215. I; 1216. S; 1217. I; 1218. S; 1219. I; 1220. S; 1221. S; 1222. I; 1223. D; 1224. S; 1225. I; 1226. S; 1227. I; 1228. S; 1229. I; 1230. S; 1231. S; 1232. I; 1233. D; 1234. S; 1235. I; 1236. S; 1237. I; 1238. S; 1239. I; 1240. S; 1241. S; 1242. I; 1243. D; 1244. S; 1245. I; 1246. S; 1247. I; 1248. S; 1249. I; 1250. S; 1251. S; 1252. I; 1253. D; 1254. S; 1255. I; 1256. S; 1257. I; 1258. S; 1259. I; 1260. S; 1261. S; 1262. I; 1263. D; 1264. S; 1265. I; 1266. S; 1267. I; 1268. S; 1269. I; 1270. S; 1271. S; 1272. I; 1273. D; 1274. S; 1275. I; 1276. S; 1277. I; 1278. S; 1279. I; 1280. S; 1281. S; 1282. I; 1283. D; 1284. S; 1285. I; 1286. S; 1287. I; 1288. S; 1289. I; 1290. S; 1291. S; 1292. I; 1293. D; 1294. S; 1295. I; 1296. S; 1297. I; 1298. S; 1299. I; 1300. S; 1301. S; 1302. I; 1303. D; 1304. S; 1305. I; 1306. S; 1307. I; 1308. S; 1309. I; 1310. S; 1311. S; 1312. I; 1313. D; 1314. S; 1315. I; 1316. S; 1317. I; 1318. S; 1319. I; 1320. S; 1321. S; 1322. I; 1323. D; 1324. S; 1325. I; 1326. S; 1327. I; 1328. S; 1329. I; 1330. S; 1331. S; 1332. I; 1333. D; 1334. S; 1335. I; 1336. S; 1337. I; 1338. S; 1339. I; 1340. S; 1341. S; 1342. I; 1343. D; 1344. S; 1345. I; 1346. S; 1347. I; 1348. S; 1349. I; 1350. S; 1351. S; 1352. I; 1353. D; 1354. S; 1355. I; 1356. S; 1357. I; 1358. S; 1359. I; 1360. S; 1361. S; 1362. I; 1363. D; 1364. S; 1365. I; 1366. S; 1367. I; 1368. S; 1369. I; 1370. S; 1371. S; 1372. I; 1373. D; 1374. S; 1375. I; 1376. S; 1377. I; 1378. S; 1379. I; 1380. S; 1381. S; 1382. I; 1383. D; 1384. S; 1385. I; 1386. S; 1387. I; 1388. S; 1389. I; 1390. S; 1391. S; 1392. I; 1393. D; 1394. S; 1395. I; 1396. S; 1397. I; 1398. S; 1399. I; 1400. S; 1401. S; 1402. I; 1403. D; 1404. S; 1405. I; 1406. S; 1407. I; 1408. S; 1409. I; 1410. S; 1411. S; 1412. I; 1413. D; 1414. S; 1415. I; 1416. S; 1417. I; 1418. S; 1419. I; 1420. S; 1421. S; 1422. I; 1423. D; 1424. S; 1425. I; 1426. S; 1427. I; 1428. S; 1429. I; 1430. S; 1431. S; 1432. I; 1433. D; 1434. S; 1435. I; 1436. S; 1437. I; 1438. S; 1439. I; 1440. S; 1441. S; 1442. I; 1443. D; 1444. S; 1445. I; 1446. S; 1447. I; 1448. S; 1449. I; 1450. S; 1451. S; 1452. I; 1453. D; 1454. S; 1455. I; 1456. S; 1457. I; 1458. S; 1459. I; 1460. S; 1461. S; 1462. I; 1463. D; 1464. S; 1465. I; 1466. S; 1467. I; 1468. S; 1469. I; 1470. S; 1471. S; 1472. I; 1473. D; 1474. S; 1475. I; 1476. S; 1477. I; 1478. S; 1479. I; 1480. S; 1481. S; 1482. I; 1483. D; 1484. S; 1485. I; 1486. S; 1487. I; 1488. S; 1489. I; 1490. S; 1491. S; 1492. I; 1493. D; 1494. S; 1495. I; 1496. S; 1497. I; 1498. S; 1499. I; 1500. S; 1501. S; 1502. I; 1503. D; 1504. S; 1505. I; 1506. S; 1507. I; 1508. S; 1509. I; 1510. S; 1511. S; 1512. I; 1513. D; 1514. S; 1515. I; 1516. S; 1517. I; 1518. S; 1519. I; 1520. S; 1521. S; 1522. I; 1523. D; 1524. S; 1525. I; 1526. S; 1527. I; 1528. S; 1529. I; 1530. S; 1531. S; 1532. I; 1533

DAS DOMINANTE KIND

Kinder mit dominanten Verhaltenstendenzen zeigen einen starken Willen und versuchen, jede Situation zu kontrollieren, ob im Freibad, beim Essen oder beim Spielen. Sie sind immer tough und sehr aktiv. Sie lieben den Wettbewerb und hassen es zu verlieren. Wenn etwas nicht nach ihrem Kopf geht, machen sie einen riesigen Aufstand. Im Allgemeinen fragen sie sehr viel, gönnen sich und ihren Eltern keine Pause. Ein Nein akzeptieren sie nur schwer und es bedeutet für sie: »Ich habe nicht genügend danach gefragt.« Sie spüren, wo ihre Eltern am verwundbarsten sind. Weil sie immer sagen, was sie denken, verletzen sie auch sehr leicht die Gefühle anderer. Es fällt ihnen schwer, sich zu entschuldigen.

Kreuzen Sie an, was auf Ihr Kind zutrifft

Wichtige Charakteristika

- »Ich weiß, was ich will, und verfolge dieses Ziel.«
- möchte sofort Ergebnisse sehen
- oftmals abenteuerlustig/tollkühn
- liebt den Wettbewerb und ist ständig auf Achse
- ignoriert oftmals althergebrachte Verhaltensregeln
- stellt offen die Regeln infrage, nach denen die Dinge funktionieren

Persönliche Vorlieben

- übernimmt gern die Verantwortung und Kontrolle
- traut sich, anders zu sein

- liebt neue Herausforderungen und das Risiko
- liebt neuartige Aktivitäten

Unter Druck

- wird zum Einzelgänger, wenn Dinge erledigt werden müssen
- wird aggressiv und ungeduldig, wenn seine persönlichen Wünsche oder seine Eigenständigkeit in Gefahr sind
- braucht Raum zum Atmen

Tipps zur persönlichen Entwicklung

- Geduld, Einfühlungsvermögen üben
- lernen, auf andere einzugehen

Größtes inneres Bedürfnis

- für seine Taten bewundert werden

Wie Erwachsene helfen können

- D-Kindern ermöglichen, bestimmte Dinge selbst zu entscheiden und zu überwachen
- D-Kindern ihre Grenzen aufzeigen und sie dabei unterstützen, Einschränkungen zu akzeptieren
- Wege finden, konstruktiv mit Zornesausbrüchen umzugehen
- D-Kindern helfen, Misserfolge zu verarbeiten, und ihnen klarmachen, dass sie deshalb keine Versager sind

DAS INITIATIVE KIND

Kinder mit initiativen Verhaltenstendenzen neigen dazu, ständig aktiv zu sein, und ertragen es kaum, allein zu sein; sie sagen schnell: »Ich weiß nicht, was ich spielen soll!« Sie haben oft wunderbare Ideen, führen diese aber nicht zu Ende, weil sie rasch das Interesse verlieren oder etwas Neues finden. »Er/sie kann nicht eine Minute stillsitzen« ist eine häufige Klage von Eltern mit I-Kindern. Sie handeln impulsiv und vertrauen allen. Sie sind sensibel, merken, was andere von ihnen denken, und haben Schwierigkeiten bei Feindschaften. Ihre Liebenswürdigkeit kann schnell in Wut umschlagen, wenn sich ihnen jemand in den Weg stellt. Sie zeigen ihre Gefühle offen und brauchen viele Streicheleinheiten.

Kreuzen Sie an, was auf Ihr Kind zutrifft

Wichtige Charakteristika

- »Es ist einfach für mich, neue Freunde zu gewinnen.«
- ist anderen gegenüber herzlich und gutgläubig
- ist offen für die Gefühle anderer
- will andere beeindrucken
- will »dabei« sein
- ist voller Energie und Begeisterung, gesprächig, beschäftigt sich mit anderen

Persönliche Vorlieben

- sucht nach Anerkennung
- liebt es, die Menschen zu unterhalten
- braucht Freiheiten, um seine Persönlichkeit zu entfalten, will nicht in Details verwickelt sein

- hasst Routine und Kritik
- bevorzugt positive, freudige, spontane Beziehungen

Unter Druck

- wird nachlässig, desorganisiert, unrealistisch optimistisch oder übersentimental
- greift oftmals mit Worten an und zieht sich dann zurück
- überzieht sein »emotionales Konto«

Tipps zur persönlichen Entwicklung

- Zeiteinteilung, Gefühl für Dringlichkeiten entwickeln
- emotionale Kontrolle, Objektivität
- Durchhaltevermögen stärken

Größtes inneres Bedürfnis

- begeisterte Zustimmung ernten, permanente Ermutigung erfahren

Wie Erwachsene helfen können

- I-Kinder bei organisatorischen Angelegenheiten unterstützen
- I-Kindern beibringen, entschlossener und direkter zu handeln
- I-Kindern erklären, dass es nützlich sein kann, nicht mit dem Strom zu schwimmen

DAS STETIGE KIND

Kinder mit stetigen Verhaltenstendenzen sind gern Teil einer Gruppe, weshalb sie beim Sport sehr gern in einer Mannschaft spielen. Da sie ein langsames Tempo haben, gehen sie an neue Dinge nicht so schnell heran. Sie können mit festen, genau definierten Abläufen sehr gut leben. Sie fühlen sich am wohlsten und sichersten, wenn sie sich in einer familiären Umgebung befinden. Sie lieben keine Überraschungen, Unterbrechungen oder ständige Veränderungen. Durcheinander und Krisen können bei ihnen große innere Unruhe verursachen. Stetige Kids leiden viel mehr unter familiärer Instabilität als andere Kinder. Sie kommen mit vielen Menschen gut zurecht und fühlen sich vor allem mit beziehungsorientierten Eltern wohl.

Kreuzen Sie an, was auf Ihr Kind zutrifft

Wichtige Charakteristika

- »Ich fühle mich am wohlsten, wenn ich weiß, was andere von mir erwarten.«
- tendiert zu Zurückhaltung und Gelassenheit
- kommt mit verschiedenen Menschen gut zurecht
- ist motiviert durch Gruppenarbeiten
- bleibt an Aufgaben dran, ist ein aufmerksamer Zuhörer

Persönliche Vorlieben

- liebt es, wenn Dinge möglichst unverändert bleiben
- mag es, mit anderen zusammen alle möglichen Aufgaben zu erledigen

- mag die ernsthafte Wertschätzung von anderen Menschen
- meidet Veränderungen, Konflikte, Konfrontationen
- schätzt Sicherheit, stabile Umgebung

Unter Druck

- passt sich zu sehr an, möchte gefallen
- tendiert zu Unentschlossenheit
- spielt Dinge herunter, um Veränderungen zu vermeiden

Tipps zur persönlichen Entwicklung

- mehr Entschiedenheit, Flexibilität und Annahme von Veränderungen
- mehr Initiative ergreifen
- keinen Ärger oder Groll festhalten
- weniger besitzergreifend sein

Größtes inneres Bedürfnis

→ als Person wertgeschätzt zu werden

Wie Erwachsene helfen können

- S-Kinder die Kehrseiten von Routinen und Regeln begreifen lassen
- S-Kinder zu mehr Bestimmtheit ermutigen
- S-Kindern die eigenen Gefühle bewusst machen
- S-Kinder lehren, die Absichten anderer nicht persönlich zu nehmen

DAS GEWISSENHAFTE KIND

Kinder mit gewissenhaften Verhaltenstendenzen denken bereits früh analytisch. Sie nehmen schon als Kind das Leben sehr ernst. Was auch immer sie tun, muss ihren Vorstellungen gerecht werden. Ihr Gespür für Ordnung bildet sich schon sehr früh. Sie stapeln ihre Spielzeuge, legen sie in eine Reihe, ordnen Puzzles und lösen Aufgaben durch Genauigkeit. Sie haben im Allgemeinen einen Platz für ihre Spielsachen, alles ist sauber aufgeräumt. Sie haben oft mit Frustrationen zu kämpfen, wenn sie ihren hohen Maßstäben nicht gerecht werden. Sie bevorzugen es, Dinge allein zu tun. Diese Kinder vermeiden Konflikte und lenken lieber ein. Sie lernen schnell, mit anderen auszukommen, indem sie herausfinden, was von ihnen erwartet wird. Forderungen stellen sie eher indirekt als offen und direkt.

Kreuzen Sie an, was auf Ihr Kind zutrifft

Wichtige Charakteristika

- »Ich muss die Dinge richtig machen. Ich fühle mich unwohl, wenn ich Fehler mache.«
- ist motiviert, gründlich und genau
- zeigt Umsicht und Neugier
- hat hohe persönliche Leistungsmaßstäbe
- behält meistens recht

Persönliche Vorlieben

- zieht es vor, unter Leuten noch sorgfältiger, ruhiger und aufmerksamer zu sein
- besteht darauf, Fakten zu diskutieren
- wünscht Ruhe, um sich auf wichtige Details konzentrieren zu können

- Dinge müssen einen Sinn haben, bevor sie entschieden werden

Unter Druck

- wird ängstlich und verwirrt
- perfektionistisch, zwanghaft
- zieht sich zurück, benötigt Zeit, alles zu durchdenken
- denkt zu viel, etwa: »Was wäre, wenn ...?«

Tipps zur persönlichen Entwicklung

- größere Toleranz für Konflikte und menschliche Unzulänglichkeiten entwickeln
- lernen, Gefühle auszudrücken

Größtes inneres Bedürfnis

- unaufhörlich behütet sein, ohne dass es ausgesprochen werden muss

Wie Erwachsene helfen können

- G-Kindern helfen, mehr Konzentration darauf zu richten, wer sie sind, als darauf, was sie tun
- G-Kindern ihren Stellenwert als Mensch versichern und bestätigen
- G-Kindern geduldig ihre Fragen beantworten und die »Warums« erklären

Wie anpassungsfähig sind Sie?

Im Allgemeinen halten wir uns für anpassungsfähiger, als wir eigentlich sind. Nachfolgend finden Sie einige Verhaltensweisen, die auf eine gute Anpassungsfähigkeit hinweisen. Denken Sie über jede Aussage kurz nach und antworten Sie so, wie Ihr Umfeld (!) Sie einschätzen würde:

Mein Verhalten	Mein Umfeld sieht mich so				
	stark	mittel			schwach
	1	2	3	4	5
1. Ich strebe nach Beziehungen, in denen jeder gewinnt.					
2. Ich habe eine offene Haltung und bin flexibel.					
3. Ich bin bereit, mich zu ändern, um den Bedürfnissen des anderen entgegenzukommen.					
4. Ich vermittele anderen den Eindruck, dass ich gut mit ihnen auskommen möchte.					
5. Ich beeinflusse Situationen und Ergebnisse eher durch die Kraft meiner Person als durch meine Machtposition.					
6. Ich stelle sicher, dass andere sich wohlfühlen.					
7. Ich gehe gut mit Situationen um, in denen ich mich nicht wohlfühle.					
8. Ich achte auf das, was der andere sagt oder tut.					
9. Ich bin geduldig und ein guter Zuhörer.					
10. Ich mache mir Gedanken um das Wohlergehen anderer.					
Zwischensumme					
	x1	x2	x3	x4	x5

Punkte: _____

Zählen Sie die Punkte einfach zusammen.

Auswertung

Beträgt Ihr 1 x 1-AQ (Anpassungsquotient)

- 10–20 Punkte, dann sind Sie besonders anpassungsfähig.
- 21–30 Punkte, dann sind Sie relativ gut anpassungsfähig.
- 31–40 Punkte, dann sind Sie weniger anpassungsfähig.
- 41–50 Punkte, dann sind Sie bisher nicht anpassungsfähig.

Ihre persönliche Anpassungsstrategie

Wenden Sie nun diese fünf Schritte zur Verbesserung Ihrer Anpassungsfähigkeit bei einer ganz bestimmten Person an, die Ihnen wichtig ist und mit der Sie sich eine angenehmere und effektivere Beziehung wünschen, also ein Kollege, ein Kunde oder ein Familienmitglied:

Sein/Ihr Name ist:

.....

Meine stärkste Verhaltenstendenz ist:

.....

1. Schritt: Durch Beobachten das Verhalten des anderen erkennen

Seine/Ihre Verhaltenstendenzen D, I, S oder G sind (Seite 79):

.....

2. Schritt: Bedürfnisse anderer berücksichtigen

Seine/Ihre zwischenmenschlichen Bedürfnisse sind (Seite 81):

.....

Wie verhalte ich mich gegenüber dieser Person?

.....

Wie überzeuge ich diese Person?

.....

Wie führe ich diese Person?

.....

Wenn ich anderer Meinung bin als diese Person:

.....

3. Schritt: Positive Einstellung gegenüber anderen entwickeln

Seine/Ihre Stärken sind (Seite 82):

.....

4. Schritt: Konfliktbereiche identifizieren

Verhaltensweisen von mir, die bei ihm/ihr Spannungen erzeugen (Seite 83):

.....

5. Schritt: Die gewonnene Anpassungsfähigkeit einsetzen

Diese Verhaltensweisen sollte ich im Hinblick auf diese Person ändern (Seite 84):

.....