

# Selbstanalyse

Gehen Sie Schritt für Schritt vor und setzen Sie dabei immer den rechten Fuß vor den linken und dann wieder den linken vor den rechten Fuß. Auf einem Bein wird's sonst sehr schnell anstrengend.



**„Ein Schiff ist sicherer, wenn es im Hafen liegt, doch dafür werden Schiffe nicht gebaut.“ (Paulo Coelho)**

## Ihr Spiegelbild kennt die Wahrheit

Sie sind der Mensch, der Ihnen aus dem Spiegel entgegenschaut. Lügen Sie Ihr Spiegelbild ruhig an, es glaubt Ihnen kein einziges Wort. Es schaut Sie an und es heult, denn es kann die verborgene Wahrheit sofort und ungefiltert sehen. Fragen Sie den Menschen im sagen will. Hören Sie ihm ihn genau – das sind Sie vor Gericht, nicht vor Ihren Bekannten und Kollegen. Menschen, der Ihr größter und gleichzeitig Ihr ist. Sie spielen der Rolle des zielstrebigsten, wertigen Menschen vor? Sie Königin der Nacht? Bravo! Sie eine Hexe oder einen kein einziges Wort. Ein "Kampf" um Ihr Selbst ist Spiegelbild Ihnen offen schaut und Ihnen die



Spiegel, was er Ihnen zu und beobachten Sie selbst. Sie stehen nicht Eltern, Freunden, Sie stehen vor dem und wichtigster Kritiker wohlmeinender Mentor Außenwelt erfolgreich die tollen und bewundernswürdigen sind der König/ die Ihr Spiegelbild schimpft Lump. Es glaubt Ihnen wichtiger Sieg im Ihnen gelungen, wenn Ihr lächelnd in die Augen Freundschaft anbietet.

Heureka, dann ist es geschafft und Sie haben einen großen Berg bestiegen. Am Gipfel wartet der Mensch im Spiegel und streckt Ihnen lächelnd die Hand entgegen. Lachen, Weinen, Sorgen und Glück, alles ist jetzt erlaubt und spiegelt sich zurück! (Claudia Kimich)

Sind Sie bereit dem Menschen im Spiegel gegenüber zu treten?  
Nur Mut. Trauen Sie sich. Es wird gut. So oder so!

### **Wichtig:**

Nur geschriebenes Denken ist konstruktives Denken. – Also schreiben Sie's auf.

### **Noch wichtiger:**

Seien Sie ehrlich zur Person im Spiegel!

## 1. Teil: Juhu - OK so - Muss sein - Rabääh

- Füllen Sie die Spalten mit Dingen, die Sie sehr gerne tun, die für Sie OK sind, die Sie nicht mögen und die Sie überhaupt gar nicht leiden können. Beschränken Sie sich auf berufliche Tätigkeiten. Listen Sie soviel wie möglich auf und nutzen Sie bei Platzmangel Ihre Kladde
- Gehen Sie jetzt alle Spalten noch mal, wie folgt, durch. *Juhu*: Das sind Ihre 'Bodenschätze'. Besinnen Sie sich in der nächsten Verhandlung darauf. *OK so*: Was können Sie durch kleine Änderungen zu Juhu machen? *Muss sein*: Gibt es eine Möglichkeit diese Tätigkeiten zu versüßen? Welche müssen wirklich sein? *Rabääh*: Wie können Sie die Tätigkeiten delegieren oder gar ganz sein lassen?

**Juhu**

**OK so**

**Muss sein**

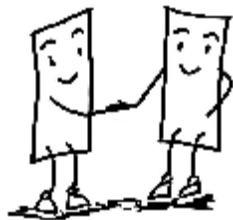
**Rabääh**



## 2. Teil: Gut gemacht - Gut kaschiert - Auf die Nase gefallen

- In diese 3 Spalten tragen Sie folgende Ereignisse und Erfahrungen ein: Sie haben das aus Ihrer und/oder fremder Sicht richtig gut gemacht. – Sie haben ein bisschen oder auch mehr geschummelt und keiner hat's gemerkt. – Es hilft alles nichts, dabei haben Sie sich richtig auf die Nase gelegt.
- Schauen Sie mit dem zweiten Blick genauer hin. Gibt es Zusammenhänge zwischen dem ersten und dem zweiten Teil? Wenn ja, welche? Besinnen Sie sich auf Ihre Erfolge, genießen Sie jeden einzelnen noch mal. – Freuen Sie sich an Ihrem Schummel-Talent, solange es niemandem schadet. - Überlegen Sie, wie Sie Nasenbremsen in Zukunft vermeiden können?

### Gut gemacht



### Gut kaschiert



### Auf die Nase gefallen



### 3. Teil: Stärke - Schwäche - Was schadet's? - Was bringt's?

- Schauen Sie sich die Ergebnisse der beiden ersten Teile genau an und finden Sie auf diese Weise Ihre Stärken und Schwächen heraus. Jede Stärke ist gleichzeitig eine Schwäche, z.B. Faulheit und gute Organisation, Geschwindigkeit und Ungeduld.
- Schreiben Sie sich die ergänzenden Stärken/Schwächen auf, überlegen Sie, was diese Kombination schadet bzw. bringt. Überlegen Sie nicht nur, was es Ihnen bringt/schadet, sondern auch, was es für den Anderen bedeutet.

Stärke

Schwäche

Was schadet's?

Was bringt's?



#### 4. Teil: Kompetenz - Selbstboykott - Wie geht's trotzdem!

- Jetzt geht's in der letzten Runde noch mal ans Eingemachte. Bilden Sie aus Ihren Stärken Kompetenzen, die sie bei der Verhandlung in die Argumentationswaagschale werfen können. Denken Sie dabei auch an Ihre ausgebildeten Kompetenzen, wie z.B. Ihr Studium, Weiterbildungen, Sprachen und Ihre persönlichen Erfahrungen. Kombinieren Sie, wenn möglich, und basteln sich damit ein Alleinstellungsmerkmal.
- Die zweite Spalte verlangt absolute Ehrlichkeit von Ihnen! Wie boykottieren Sie sich normalerweise selbst? Aufschieberitis, Verdrängung, Prioritätenverschiebung? Sehen Sie Ihrem Schweinehund ins Auge und schreiben Sie ihn auf.
- Und da Sie ihn jetzt kennen, können Sie gleich nach Trotzdem-Maßnahmen suchen.

##### Kompetenz

##### Selbstboykott

##### Wie geht's trotzdem!

