



[www.talenthaus.de](http://www.talenthaus.de) [info@talenthaus.de](mailto:info@talenthaus.de)

## Vorwort

**“Charakter zeigen!”** – wie oft hören oder lesen wir im Sport diesen Satz. Gerade wenn ein Sportler ein überragendes Ergebnis erzielt, oder ein Team einen großen Rückstand aufgeholt hat, würdigen wir gern den Charakter. Aber was genau meint das eigentlich? Ist der Charakter etwas anderes als die Summe der Persönlichkeiten im Team? Genau hier liegt ein entscheidender Erfolgsfaktor. Denn schon im Trainingsalltag kann sich zeigen, wie wenig Trainer und Sportler voneinander wissen – sogar bei Individualsportarten wie Tennis oder Boxen. Mit dem **PST Sport** haben Sie einen ersten richtigen Schritt zur Weiterentwicklung von Charakteren gesetzt.

**Talente, Fähigkeiten und Automatismen entwickeln wir durch tägliches Training.** Dafür nutzen wir u. a. unsere Sinne. Sie dienen der Detaillerkennung, der Neugierde und der Gefahrenerkennung (das Objekterkennungssystem). Wir haben die Möglichkeit, gezielt, schnell und intuitiv zu handeln (die intuitive Verhaltenssteuerung). Wir können Ziele detailliert planen und an ihnen festhalten (das Intentionsgedächtnis). Wir können mehr oder weniger neugierig unsere Lebenserfahrungen machen, mit unseren Werten Glaubenssätze abspeichern sowie Erfolge und Misserfolge verarbeiten (das Extensionsgedächtnis). Diese vier wissenschaftlich nachgewiesenen Funktionssysteme unseres Gehirns ermöglichen uns ein einzigartiges Lernen.

Mit dem hochmodernen und weltweit einzigartigen Persönlichkeitstest **“PST Sport – Personality Subconscious Test”** können wir ca. **ab dem 10./11. Lebensjahr** die jeweils individuelle Ausprägung dieser vier Systeme messen *plus* der zwei Bedürfnisausprägungen Sicherheit und Stimulanz sowie die persönliche Stressneigung.

Der PST Sport wurde von **Prof. Dr. David Scheffer** (Nord-Akademie, Elmshorn) in Zusammenarbeit **mit Bernhard Mikoleit und der Bundeswehr Universität Helmut Schmidt in Hamburg** entwickelt. Neurowissenschaftliche Grundlagen des PST Sport sind: die Wahrnehmungspsychologie, die Persönlichkeits-System-Interaktions-Theorie nach Prof. Dr. Julius Kuhl (Uni Osnabrück, PSI-Theorie) und das Zürcher Motivationsmodell nach Prof. Dr. Norbert Bischof (Uni München).

**Ein hoher Nutzen** des PST Sport liegt im hochmodernen impliziten Testverfahren einerseits und in der Analyse der Ausprägungen *plus* des Zusammenspiels der vier Funktionen und Bedürfnissen andererseits. Anhand der Ergebnisse des PST Sport Tests können wir **exakt analysieren**, wie Ihr Gehirn lernt, was es für ein optimales Spiel benötigt und wie sich ein individuelles Sport- und Wahrnehmungstraining zur Optimierung gestaltet.

Das **Talenttraining** dient der Charakterentwicklung und der Optimierung der Wahrnehmungssysteme. Das erhöht im Ergebnis die Lernpotenziale, verbessert die Emotionsregulierung und stärkt die inneren Ressourcen. Ein Beispielfprofil kann auf unserer Homepage eingesehen werden.

## Der PST Sport und 16 talentierte Persönlichkeiten

- PST Sport ist ein impliziter Test, der als weltweit einziger Persönlichkeitstest die unterschiedlichen Wahrnehmungsdimensionen anhand grafischer Symbole misst und auswertet.
- PST Sport ist weltweit der einzige Persönlichkeitstest, der die Charaktereigenschaften von Menschen über **bewusstes UND unbewusstes Wahrnehmen und Handeln bestimmt**.
- PST Sport **misst Wahrnehmungs- und Entscheidungsdimensionen** des menschlichen Gehirns. Für die Wahrnehmung: das Objekterkennungssystem (S) und die intuitive Verhaltenssteuerung (A). In der Bewertung von Wahrnehmungen: das Intentions-(O) sowie das Extensionsgedächtnis (P).
- PST Sport macht das **unbewusste SELBST bewusst**. Man geht heute davon aus, dass bis zu 95% unbewusst wahrgenommen und gehandelt wird. Explizite Tests hingegen messen nur das bewusste Wahrnehmen.
- **16 Charakterbeschreibungen:** Motivation, Charakterstärken, Schwächen, Führungs-, Stress-, Team- und Konfliktverhalten, Kommunikation. Ihr Verhalten im Sport und das Zusammenspiel mit Ihrem Trainer/Spieler.

## **Gütekriterien**

Der Test wurde mit Hilfe verschiedener Stichproben (über 80.000 Personen) entwickelt und erfüllt die gängigen statistischen Bedingungen. Die Weiterentwicklung der Typenbeschreibungen wird wissenschaftlich begleitet. Vergleichsstudien mit anderen etablierten Testverfahren liegen vor (MBTI, NEO-FFI, CPI). Umfangreiche Untersuchungen zur Validität zeigen substantielle Zusammenhänge zwischen den Skalen des PST Sport und dem Verhalten. Es konnte mehrfach nachgewiesen werden, dass durch den PST Sport, gegenüber klassischen Fragebögen, bis zu dreimal mehr Varianz im Verhalten aufgeklärt werden kann. Das visuelle Verfahren des PST Sport verringert das Maß an bewusster Einflussnahme des Testnehmers auf das Testergebnis. Insbesondere lassen die visuellen Items weniger Rückschlüsse auf soziale Erwünschtheit zu.

## **Skalenentwicklung**

Mit drei unterschiedlichen Stichproben ( $N = 1.508$ ;  $N = 1.985$ ,  $N = 2.873$ ) wurden Faktorenanalysen durchgeführt, die eine nahezu identische Faktorenstruktur ergaben. Es wurden nur Items mit Korrelation zum Faktor über  $.50$  und die auf keinen anderen Faktor höher als  $.30$  laden verwendet. Dies ergibt eine statistische Unabhängigkeit und hohe interne Konsistenz der erfassten Skalen.

## **Reliabilität**

Die interne Konsistenz der Skalen liegt zwischen Cronbachs  $\alpha = .70$  und Cronbachs  $\alpha = .86$ . Retest-Reliabilitäten liegen bei  $r = 0.70$  und  $r = 0.91$  für den Zeitraum von 6 Monaten.

## **Validität**

Um zu erkennen, ob der PST als impliziter Test valide misst, wurde er mit dem Myers Briggs Type Indicator verglichen. Die Korrelationen liegen zwischen  $r = .30$  und  $.50$ . Normen Es gibt eine Normstichprobe  $N = 16.108$  mit einer Verteilung "männlich" = 8054 und "weiblich" = 8054.

## **Copyright**

©performed by Hansen/Trinkhaus , [www.talenthhaus.de](http://www.talenthhaus.de) ; powered by [www.psyfiers.de](http://www.psyfiers.de)

# Ihre Sportlerpersönlichkeit und Ihr Charakter

Um Ihre individuelle Sportlerpersönlichkeit zu bestimmen, wurden mit dem PST Sport insgesamt sechs unterschiedliche psychologische Dimensionen in drei Schritten gemessen.

Bei der Darstellung Ihres Profils wird im ersten Schritt mit Hilfe von zwei der gemessenen Dimensionen Ihre motivationale Welt bestimmt. Im zweiten Schritt ermitteln wir vier weitere Dimensionen zur Bestimmung Ihres Persönlichkeitskerns. Aus der Kombination von motivationaler Welt und Persönlichkeitskern entsteht im dritten Schritt Ihr Persönlichkeitsprofil. Hier erfahren Sie, wie sich Ihr Sportler- oder Trainerprofil darstellt, welche psychologischen Mechanismen im Hintergrund wirken und an welchen Stellen sich Entwicklungspotenziale für Sie ergeben.

## Schritt 1 – Ihre motivationale Welt

Um Ihre motivationale Welt zu bestimmen, wurden mit dem PST Sport zwei Motive oder Bedürfnisse gemessen, die man als Persönlichkeitsschale bezeichnen kann:

### Bedürfnis nach Sicherheit

Die Ausprägung kann niedrig (low) oder hoch (high) sein. Eine hohe Ausprägung auf dieser Skala führt zu einem Streben nach eindeutigen Entscheidungen, Kontrolle und Normorientierung sowie zu einer schnellen Fehler- und Gefahrenerkennung.

### Bedürfnis nach Stimulation

Die Ausprägung kann niedrig (low) oder hoch (high) sein. Eine hohe Ausprägung auf dieser Skala führt zu einem handlungsorientierten Verhalten, das sich durch Kommunikationsgeschick auszeichnet und zu einer hohen Durchsetzungsstärke führt.

### Bedürfnis nach Stimulation

niedrig	hoch
---------	------

### Bedürfnis nach Sicherheit

niedrig	hoch
---------	------

## Schritt 2 – Ihre Persönlichkeitskerne

Um Ihren Persönlichkeitskern zu bestimmen, misst der PST Sport vier verschiedene psychologische Dimensionen.

Zwei psychologische Dimensionen dienen der Ermittlung Ihrer Wahrnehmungs-, Lern- und Handlungssteuerung:

### **Spezifische (S) und Automatische (A) Informationsaufnahme/Wahrnehmung**

Eine starke Ausprägung der **S**-Dimension fördert die Genauigkeit im Detail. Die Aufmerksamkeit wird auf Einzelheiten und Diskrepanzen gelenkt. Fehler werden besonders gut erkannt. S-Typen legen Wert auf ein stark strukturiertes und eindeutig definiertes Umfeld. Ein Kernbedürfnis von S-Typen ist Strukturiertheit im Sinne von spezifischen, realistischen Zielen, klaren Zeitrahmen und detaillierten Informationen.

Eine starke Ausprägung der **A**-Dimension fördert eine ganzheitliche Wahrnehmung. Verschiedenste Eindrücke können parallel verarbeitet werden. Handlungsmöglichkeiten werden sofort erkannt. A-Typen sind oft durch Unabhängigkeit und Durchsetzungsstärke geprägt. Das Kernbedürfnis von A-Typen ist handelnde Dynamik, rascher Wechsel, Veränderbarkeit, Flexibilität und Spontaneität des Umfeldes.

Zwei weitere psychologische Dimensionen bestimmen das Denken und die Entscheidungsprozesse:

### **Objektive (O) und Persönliche (P) Informationsverarbeitung und Entscheidungsprozesse**

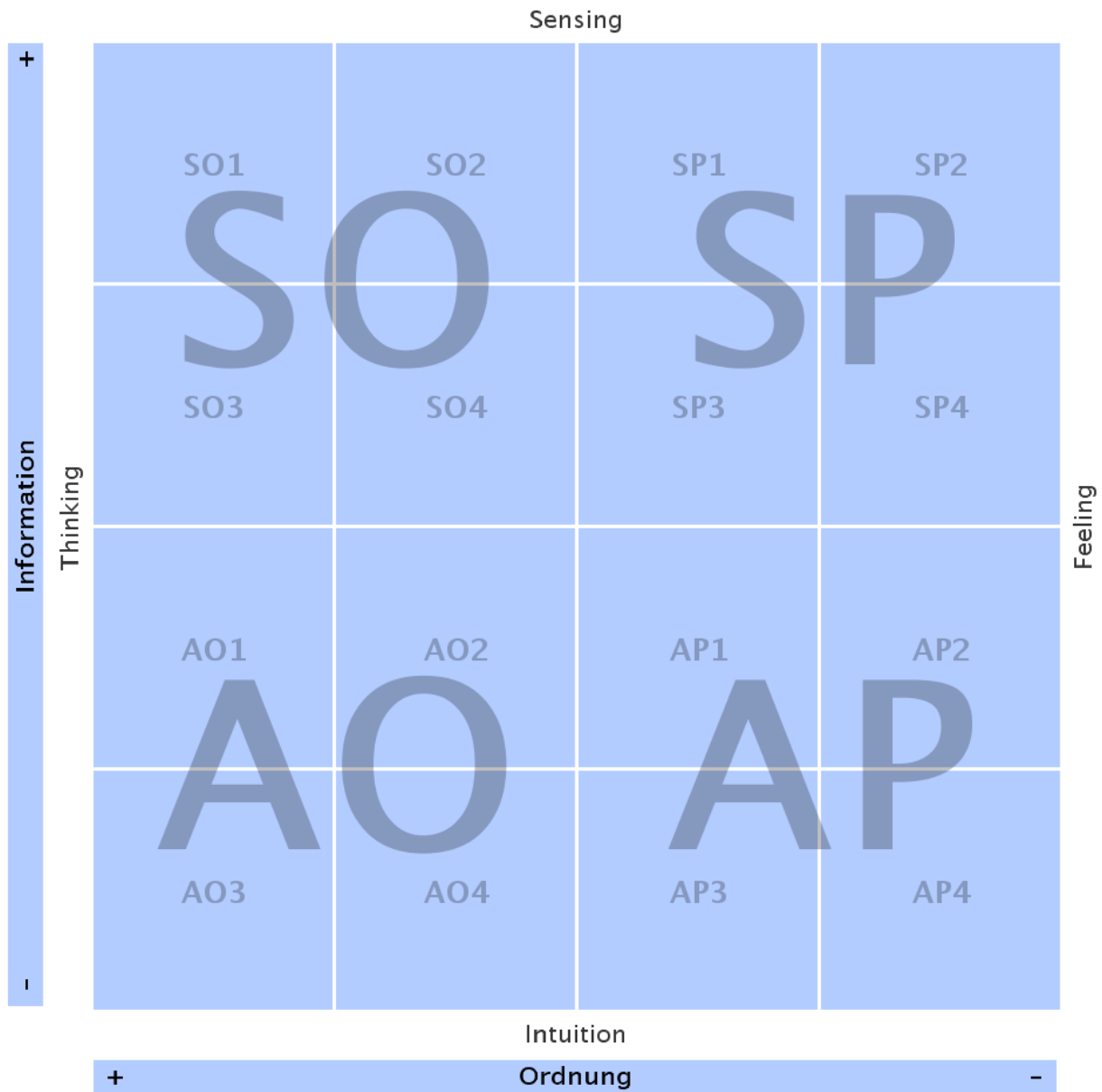
Eine starke Ausprägung der **O**-Dimension erlaubt eine ausgeprägte Steuerung der eigenen Gedanken und Impulse. Es wird geplant, Ziele werden im Auge behalten.

O-Typen sind geprägt durch vorausschauendes Planen, analytische Entscheidungsfindung und bewusstes Handeln. Ein Kernbedürfnis von O-Typen ist Rationalität. Sie legen Wert auf eine systematische und logisch nachvollziehbare Ordnung in ihrem Umfeld.

Eine starke Ausprägung der **P**-Dimension führt zu Entscheidungsmustern, bei denen auf einen breiten **Erfahrungsschatz** zurückgegriffen wird. Das Denken ist vernetzt und assoziativ. P-Typen neigen zu einem gefühlsbetonten und ganzheitlichen Erleben und Entscheiden. Ein Kernbedürfnis von P-Typen ist eine positive, unmittelbare Subjektivität in Beziehungen, die über abstrakte Prinzipien hinausweist.

### Schritt 3 – Persönlichkeitsprofil

Die Gesamtpersönlichkeit setzt sich aus der Persönlichkeitsschale (Schritt 1, Quadrat 1-4) und den Persönlichkeitskernen zusammen. Der PST Sport unterscheidet folgende vier Persönlichkeitskerne: SO-SP-AO-AP. Jede Persönlichkeit setzt sich wiederum aus Anteilen aller vier Kerne zusammen. Ein Persönlichkeitskern dominiert jedoch die Gesamtpersönlichkeit. Es ist der Kern, für den das höchste aktivierte Potenzial gemessen wird. Daraus ergibt sich eine Priorität, die in den folgenden Schritten von den anderen Ausprägungen systemisch ergänzt wird. Jeder Kern hat auch eine spezifische emotionale Neigung.



## **Die motivationale Welt (Persönlichkeitsschale):**

### **1 = Der Sicherheitsorientierte**

hat ein niedriges Stimulationsbedürfnis und ein hohes Sicherheitsbedürfnis

### **2 = Der Ergebnisorientierte**

hat ein hohes Stimulationsbedürfnis und ein hohes Sicherheitsbedürfnis

### **3 = Der Unabhängige**

hat ein niedriges Stimulationsbedürfnis und ein niedriges Sicherheitsbedürfnis

### **4 = der Freiheitsliebende**

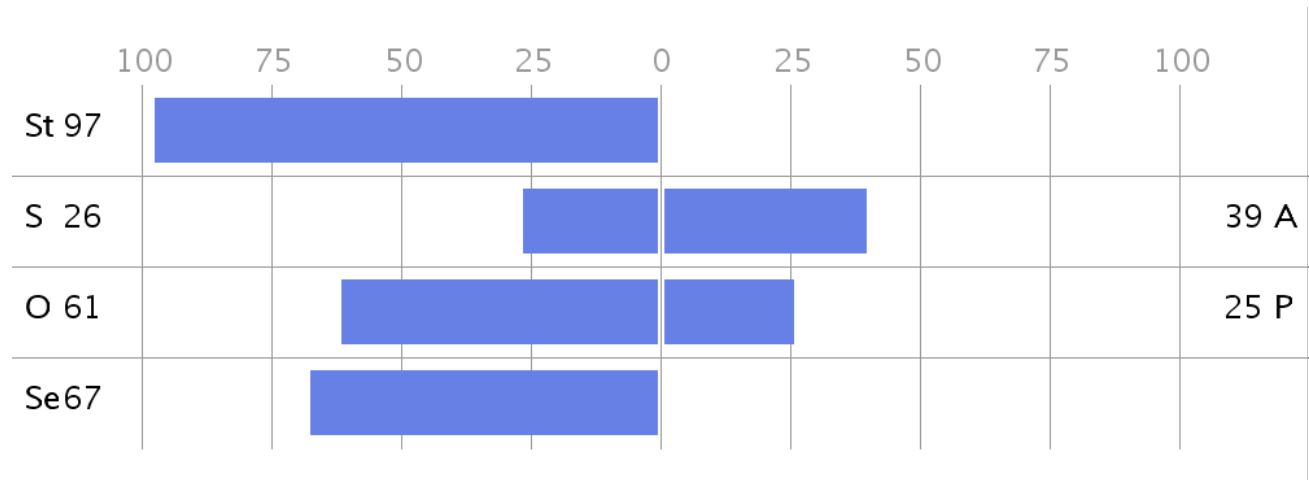
hat ein hohes Stimulationsbedürfnis und ein niedriges Sicherheitsbedürfnis



# Ihr Persönlichkeitsreport

## Ihre Werte

### Ausprägung Ihrer Wahrnehmungskerne



### Ausprägung Ihrer Motive

#### Bedürfnis nach Stimulation



#### Bedürfnis nach Sicherheit



## Die Persönlichkeit

Aus Ihrer Persönlichkeitsschale und Ihrem dominanten Persönlichkeitskern ergibt sich ein

# AO 2

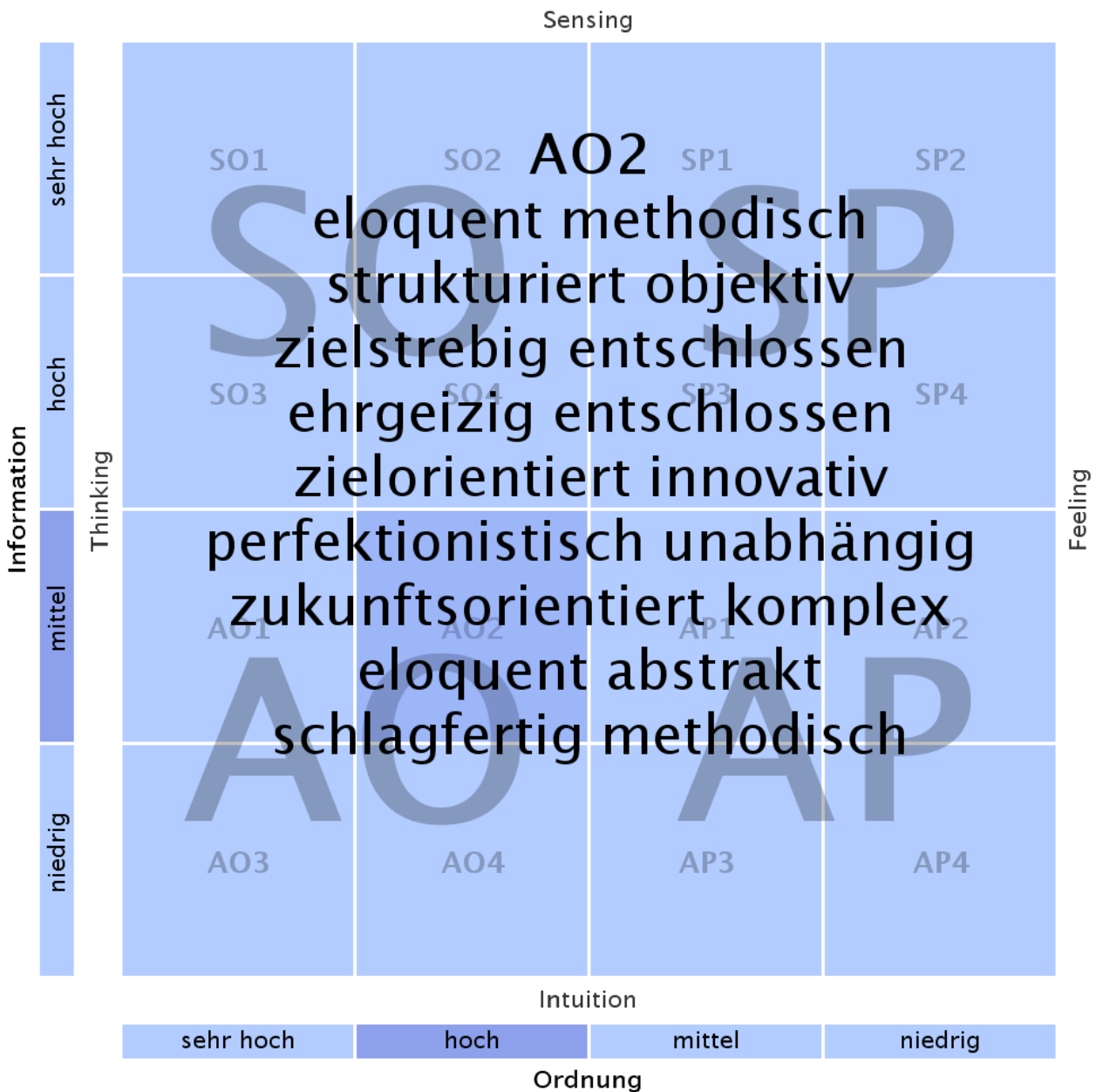
Persönlichkeitsprofil.

### Bedürfnis nach Information

niedrig	<b>mittel</b>	hoch	sehr hoch
---------	---------------	------	-----------

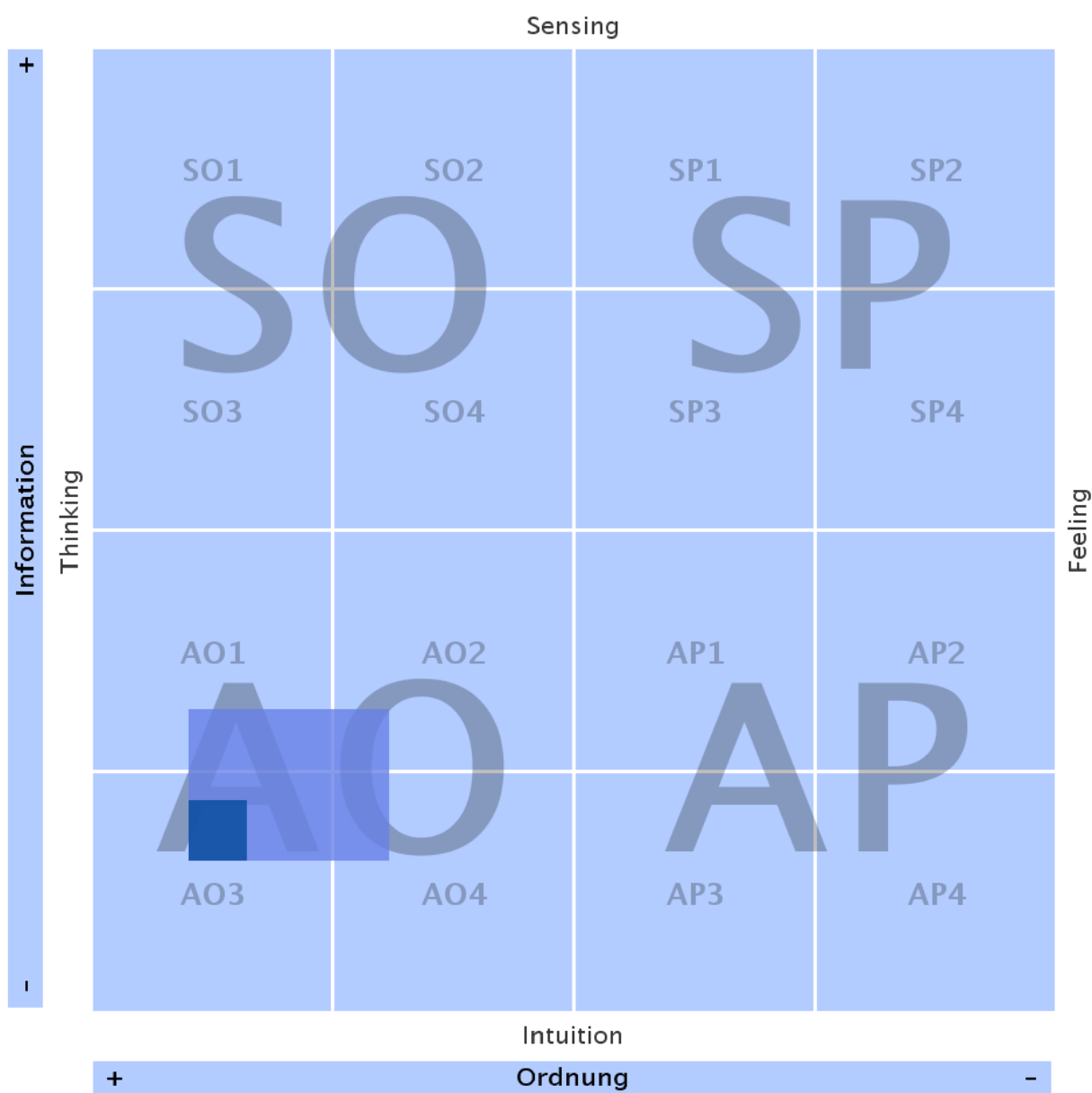
### Bedürfnis nach Ordnung

niedrig	mittel	<b>hoch</b>	sehr hoch
---------	--------	-------------	-----------



Die beiden farblich dargestellten Felder im Koordinatensystem markieren Ihre Persönlichkeitsausprägungen unter Entspannung (großes, grünes Feld) und unter Stress (kleines, schwarzes Feld). Ihr Persönlichkeitsreport der kommenden Seiten bezieht sich auf das kleinere (schwarze) Feld. Dies ist Ihr Wohlfühlbereich, in den Sie sich zurückziehen, wenn Sie Stress ausgesetzt sind. Das kann körperlicher Stress (große Anstrengung) oder psychischer Stress sein, wenn Sie zum Beispiel schwierige (Lebens-) Entscheidungen treffen müssen.

Das größere (grüne) Feld weist den Bereich Ihres persönlichen Wahrnehmungs-, Entscheidungs- und Handlungsspielraums auf und geht relativ weit über Ihren Persönlichkeitsreport der kommenden Seiten hinaus. Das bedeutet, dass Sie unter Entspannung Verhaltensweisen zeigen, die auch anderen Persönlichkeitstypen zugeordnet werden können. Dies ist auch im Balkendiagramm Ihrer Kernpersönlichkeit abzulesen.



# 1. Beschreibung ihrer Sportlerbausteine als AO2

## **A-Anteil: Der Handelnde (Risikobereit + Optionen)**

Ihr A-Anteil steht für "automatisierte", sprich intuitive Verhaltenssteuerung Ihres Gehirns (IVS). Daraus entspringt eine hohe Intention zu Handlungen und Erfahrungen. Erst wollen Sie ausprobieren, dann fragen Sie nach der Theorie bzw. wird die Theorie interessant. Daher handeln Sie gern schnell, manchmal auch etwas vorschnell, um Erfahrungen zu machen, d.h. Sie handeln und lernen unter Einsatz automatisierter, erwartungsgeleiteter Wahrnehmung.

Sie hören auf Ihr "Bauchgefühl", handeln dementsprechend und fordern von Ihrem Umfeld, dass gehandelt wird. Mit dem A-Anteil trainieren Sie gerne durch Machen und Sie sehen mit Ihrer intuitiven Wahrnehmung die positiven Chancen, Zusammenhänge und Verbindungsmöglichkeiten.

Ihre Kernbedürfnisse sind Dynamik, rascher Wechsel, Veränderbarkeit, Flexibilität und Spontaneität des Umfeldes. Sie sind von Unabhängigkeit und Durchsetzungsstärke geprägt und sind auch bereit für diese Freiheit einzustehen.

Sie arbeiten gern mit Symbolen und Verallgemeinerungen, sprich mit abstrakten Orientierungen. Sie schätzen Komplexität als kreative Herausforderung und entwickeln neue Konzepte. Sie können aus verschiedenen Ideen und Erfahrungen eine neue gestalten. Aus 2 Ideen machen Sie 1 Idee – Sie handeln nach dem "sowohl als auch - Prinzip".

## **O-Anteil: Der Planer (Struktur + Logik)**

Ihr O-Anteil repräsentiert das Intentionsgedächtnis (IG). Hier werden bewusst Motivationen, Handlungsabsichten und Ziele abgespeichert inkl. Struktur, Prozess/Ablauf und Fach- und Sachlichkeit. Umso höher Ihr O-Anteil ist, umso mehr können Sie auch unter schwierigsten Bedingungen an Ihrem Ziel festhalten und es erreichen. Daraus entspringt eine hohe Trainingsabsicht, sich konsequent für ein Trainingsziel zu entscheiden und das Ziel nach einem strukturierten Plan zu erreichen, auch wenn es mal schwierig wird. Sie haben daher die innere Motivation, Pflichten anzunehmen und umzusetzen.

Als Denkertyp treffen Sie Entscheidungen auf Basis strukturierter, logischer, sachlicher und objektiver Überlegungen und Ablaufpläne. Sie analysieren nach bekannten und anerkannten Prinzipien. Sie beachten Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge.

Charakteristische Trainings- und Verhaltensweisen sind: vorausschauendes Planen, analytische Entscheidungsfindung und bewusstes Spielen und Handeln. Das rationale Ordnungssystem befähigt Sie herausfordernde Ziele zu verfolgen. Zugleich möchte es gerne vorher genau wissen, wann was trainiert werden soll und wie das Trainingsprogramm für die Saison aussieht. Das IG fragt: "Was genau und wie genau ist der Plan? Wann muss ich was abspeichern bzw. ab wann lohnt es sich für mich?"

Sie mögen es, wenn Sie auf dem Weg zur Zielerreichung gestaltend und kontrollierend tätig werden können. Sie suchen das Wahre in der Sache und benötigen eindeutige Kriterien (Ergebnisse sind entweder eindeutig richtig oder eindeutig falsch). Daher kommunizieren Sie lieber auf der Sachebene und erst darauf folgend auf der Beziehungsebene.

Sie betrachten die Sachebene kühl und nüchtern, daher neigen Sie dazu, etwas distanziert und unpersönlich zu sein. Sie sprechen lieber über Fakten als über den neuesten Tratsch und emotionale Aspekte.

Sie sind fair und mögen keine Ungerechtigkeiten und falsche, subjektive Bewertungen. Die Kriterien müssen klar und eindeutig sein.

## 2 - Anteil Ihrer motivationalen Welt "Ergebnis":

Gekennzeichnet durch ein hohes Stimulationsbedürfnis und ein hohes Sicherheitsbedürfnis. Daraus ergibt sich eine Motivationsbewertung auf ein erwünschtes, erwartetes Ergebnis.

Ihre Ausprägung des **hohen Stimulationsbedürfnisses** befähigt Sie zur schnellen und direkten Kommunikation mit Ihren Mitmenschen. Sie beschäftigen sich gerne mit Ihrer Außenwelt. Die Meinung anderer Menschen ist Ihnen wichtig (**Fremdmotivation**) und gibt Ihnen eine anpassende Orientierung. Das ist eine zentrale Basis, um Ihre Ziele zu konkretisieren. Sie lassen sich durch Menschen wie durch Objekte anregen. Das gibt Ihnen Energie und Sie lieben die wechselnde Vielfalt des Lebens.

Sie suchen im Sport besonders Stimulationen und Abwechslungen. Die Theorie wird erst nach erfolgreichem Ausprobieren (Praxiserfahrung) interessant. Hierin tauschen Sie sich gerne aus. Durch Gespräche gewinnen Sie neue Erkenntnisse und Ideen und können sich darüber austauschen. Dabei sind Sie impulsiv, begeisternd, neugierig und können sehr enthusiastisch werden. Sie sind sehr handlungsorientiert. Ihr Handlungsstreben und Ihre Trainingsmotivation wird von einem positiven Affekt (Emotion Freude und Mut/Risiko) begleitet.

Sie suchen neue Ideen und motivieren sich zu inspirierenden neuen Ansätzen. Daher blenden Sie unangenehmes gerne mal aus. Sie sind gerne mit Menschen zusammen und sind sehr freiheitsliebend (Akzeptanz und Toleranz). Das ist die Basis um dem Leben Farbe zu geben. Sie neigen dazu, die Dinge risikobereit anzugehen. Dabei verbrauchen Sie viel Energie.

Sie sind geprägt von Durchsetzungsstärke und Kommunikationsgeschick. Kritische Äußerungen nehmen Sie persönlich und reagieren schnell mit einer Gegenkritik oder wechseln einfach das Thema. Das liegt auch an Ihrem hohen Geltungsbewusstsein und Statusdenken.

Sie mögen es von Trainern oder Mitspielern aufgemuntert zu werden. Ein positiver Satz und ein Kompliment bewirkt ein emotionales Wunder. Für Sie ist es wichtig die in Ihnen gesetzten Erwartungen und Hoffnungen zu erfüllen. Der Maßstab anderer bedeutet Ihnen unter Umständen mehr als Ihr eigener.

Ihre Ausprägung des **hohen Sicherheitsbedürfnisses** bestimmt Ihr Bedürfnis nach Ehrgeiz, Ordnung und Struktur, nach Klarheit, nach Geschlossenheit und vor allem nach Ergebnis. Sie bevorzugen eine Welt der Entscheidungen. Sie streben nach Kontrolle, eindeutigen Entscheidungen und klaren Normen. Sie möchten, dass die Dinge nach Plan und ergebnisorientiert erledigt werden. Sie ruhen sich erst aus, wenn die Arbeit fertig ist – möglichst pünktlich.

Sie trainieren am liebsten mit Routinen, festen Zeiten mit geregelten Trainingsabläufen. Sie können gut unter Zeitdruck arbeiten, wenn Sie sich sicher fühlen.

Sie haben Angst vor Misserfolgen. Daraus entwickelt sich ein hoher Ehrgeiz und ein Hang zur Perfektion, weil Fehler nicht passieren dürfen. Ein Blick für Details sollen Fehler verhindern und ist die Grundlage für ein perfektes Handeln. Sie wollen immer alles richtig machen (Perfektionist). Dadurch sind Sie in der Gefahr zu viel von sich zu verlangen und zu wollen. Dabei können Sie unter Stress verkrampfen. Nichts geht mehr. Es macht Sie verbissen und aggressiv.

Sie trainieren geduldig und stetig. Sie haben eine positive Sturheit.

Sie mögen es, wenn Menschen sich vorhersagbar verhalten. Daher fühlen Sie sich am wohlsten, wenn Sie in gut strukturierte, automatisierte Prozesse (Teams) eingebunden sind. Sie legen Wert auf Pünktlichkeit, Verlässlichkeit und Routinen.

Es fällt Ihnen leicht Entscheidungen zu treffen. Dabei konzentrieren Sie sich ehrgeizig auf das Wesentliche. Sie mögen schnelle Entscheidungen. Sie verfügen über Führungsqualitäten. Sie bevorzugen konkrete Ziele und klare Entscheidungen. Dieses gilt es auch zu kontrollieren inkl. Normen und Regeln.

Sie nehmen gerne Einfluss, auf andere und auf Entscheidungen. Sie wollen überzeugen, damit andere handeln wie Sie es gerne möchten. Dabei können Sie u.U. sehr hartnäckig, stur und eingefahren reagieren.

## 2.Charaktereigenschaften

### Charakterstärken (Kurzübersicht)

- Sie sind offen, analytisch und eloquent.
- Sie geben gerne Anweisungen.
- Ihnen liegt das Führen und Anleiten im Blut.
- Was Sie auch machen, Sie wollen es schnell, effizient und effektiv erledigen.
- Dabei gehen sie logisch, organisiert, strukturiert und schnell vor. Sie planen langfristige Abläufe und deren einzelne Schritte, um Ihr Ziel sicher und termingerecht zu erreichen.
- Sie sind sehr effizient.
- Sie sind risikobereit und scheuen sich nicht vor Auseinandersetzungen.
- Entscheidungen treffen Sie logisch und folgerichtig.
- Sie mögen es, Ihre Welt zu strukturieren.
- Sie möchten stets gut vorbereitet sein. Mögliche Schwierigkeiten erkennen Sie im Voraus.
- Sie sind neugierig. Sie analysieren ständig. Neues zu entdecken, zu denken und zu realisieren ist für Sie interessanter, als sich mit Althergebrachtem zu beschäftigen. Sie entwickeln Strategien, die weit in die Zukunft hineinreichen und lassen sich von neuen Ideen, Theorien und Erkenntnissen inspirieren.
- Sie sind wahrscheinlich ein ausgesprochener Erfolgsmensch. Sie nehmen gern den ersten Platz ein oder gar keinen. Sie zeigen sich als sehr eigenständige Person. Sie sind erfolgsmotiviert und haben eine niedrige Leistungsangst.
- Sie streben nach Objektivität, schematischer Klarheit und Logik innerhalb Ihres Systems. So entstehen in Ihrem Bewusstsein eigene Ordnungen, mit Ihren eigenen Regeln und Gesetzen.
- Wenn Sie eine gewisse Reife erreicht haben, können Sie unerschrocken klug für Ihre Werte und Umlberzeugungen eintreten. Sie personalisieren dann Gerechtigkeit und fortschreitendes Wachstum.
- Sie haben ein starkes theoretisches und taktisches Interesse.
- Sie haben eine deutliche Sprache.
- Sie streben nach dem perfekten Spiel.
- Sie haben eigene moralische Maßstäbe.



- Sie haben eine kontextualisierte Wahrnehmung. Sie denken in Zusammenhängen.
- Sie sind ein Stratege: Das hilft Ihnen beim Planen, Organisieren und Strukturieren, um Ihre Ziele zu erreichen.
- Komplexe Aufgabenstellungen sind für Sie eine Herausforderung.
- Sie können vorausdenken und langfristige Perspektiven erkennen.

## Charakterschwächen (Kurzübersicht)

- Manchmal urteilen Sie zu schnell. Sie achten dann zu wenig auf die Bedürfnisse oder die Fähigkeiten Ihrer Mitspieler. Es kann passieren, dass Sie durch Ihre dominante Art die Entwicklung Ihrer Mitspieler negativ beeinflussen.
- Ihre Wahrnehmung ist meist zu subjektiv. Sie sind voreingenommen, was sich dadurch zeigt, dass Sie sich nur mit den Dingen beschäftigen, die Sie wirklich interessieren. Auf Basis dieser Informationen konstruieren Sie sich Ihre "vollkommen schlüssige", aber eigene Wirklichkeit.
- Eventuell wissen Sie zu wenig zu schätzen, dass Mitspieler Ihnen die Detailarbeit abnehmen, da Sie diese Arbeit ausblenden und nur das (größere) Ziel wahrnehmen.
- Wenn Sie eine gewisse Reife noch nicht erreicht haben, werden Sie von Ihrem sozialen Umfeld als schwierig, extravagant und eigenwillig, wenn nicht gar bedrohlich wahrgenommen.
- Sie können und wollen keine Kompromisse eingehen. Sie haben einen Alles-oder-nichts-Aufmerksamkeitsstil, der Sie Dinge extrem bzw. polar sehen lässt.
- Sie wollen immer stark erscheinen. Auch wenn Sie dabei Ihre persönlichen Begrenzungen oder Fehler verstecken. Sie reden sich die Dinge dann schön.
- Sie sind manchmal zu selbstsicher und nicht immer hundertprozentig vorbereitet.
- Sie zeigen Ungeduld und Langeweile bei Routinearbeiten.
- Sie sind (unbewusst) kontrollierend, stur und dominant.
- Sie neigen zu verbalen Rückzugsgefechten und unangemessenen Ausdrücken.
- Sie haben eine Tendenz zur Verdrängung.

### **3. So zeigt sich Ihr Charakter im Sport**

- Sie können objektiv und kritisch beurteilen, was um Sie herum passiert. Sie entscheiden daraufhin zügig, welchen Pass Sie spielen müssen oder welche Laufwege Sie einschlagen.
- Aus Ihrer stark ausgeprägten Intuition verbunden mit Ihrer hohen Stimulationssuche (Extraversion) resultiert ein hohes Spieltempo.
- Sie können sehr schnell und präzise wahrnehmen und sich auf neue Spielsituationen einstellen.
- Sie gehen gerne in den Zweikampf und scheuen keine Auseinandersetzung. Sowohl sportlich als auch kommunikativ.
- Für eine als richtig eingeschätzte oder erkannte Sache kämpfen Sie leidenschaftlich.
- Sie haben eine sehr gute Auffassungsgabe. Sie erkennen schnell die Taktik und Schwachstellen des Gegners oder wissen um die eigenen Schwächen innerhalb Ihres Teams.
- Sie beschäftigen sich gern mit Taktiken und lassen sich von neuen Ideen inspirieren.
- Sie brauchen eine Mannschaft, in der Sie Ihre intuitiven Fähigkeiten einsetzen können. Weil Sie eher an der taktischen Umsetzung (an den größeren Projekten) interessiert sind, benötigen Sie jemandem in Ihrem Spiel, der Ihnen den Rücken freihält und die Detailarbeit bewältigt.
- Eine Ihrer Kernkompetenzen ist es, sich mit Macht und Kraft gegen Niederlagen zu stemmen. Sie können Rückstände fast schon körperlich nicht ertragen. Daraus wächst die Kraft, sich wehren zu müssen.
- Sie sind ein sehr energiegeladener Spieler. Sie haben gelernt, Ihren Impulsen zu folgen und das anzugehen, was Ihnen Spaß macht, ohne Ihre Motivationen zu sehr zu hinterfragen. Sie sind daher relativ ungehemmt und haben sehr viel physische Energie zur Verfügung.
- Sie nehmen die Dinge selbst in die Hand und haben gerne die Kontrolle über andere starke Konkurrenten.
- Sie entwickeln schnell eine Vorstellung davon, wie das Spiel laufen sollte und in welche Richtung Sie das Spiel lenken möchten. Ihre Mannschaft kann Ihre oft sehr weit gefassten Ziele und Vorgaben jedoch manchmal nicht erkennen.
- Sie sind zwar nicht sensibel für die Details oder die Empfindungen Ihres Umfeldes, haben jedoch eine Intuition für Ihre Mitspieler, was diese zum Erreichen Ihres gegenwärtigen Ziels beitragen können. Dann gehen Sie auf sie zu und integrieren deren Fähigkeiten in Ihren Plan.
- Ihre Zeitspanne zwischen Impuls und Aktion ist sehr gering. Sobald Sie eine Idee haben, setzen Sie sie um. Dann wirkt es, als hätten Sie Scheuklappen auf und verfolgten nur noch Ihr Ziel. Das geht manchmal zu Lasten von Flexibilität.

- Sie leben von dem, was Sie sich in Ruhe angeeignet haben und wenden dies in angespannten Situationen an. Auch wenn Sie ein kreativer Spieler sind, brauchen Sie doch das Training, um taktische Spielzüge oder spielerische Mittel einzuüben.
- Sie setzen sich langfristige Ziele und suchen die Herausforderungen.
- Durch Ihr theoretisches Interesse können Sie ein Spezialist in taktischen Fragen sein.
- Sie sammeln systematisch Informationen zur Auswertung. Vielleicht können Sie damit dazu beitragen, bestehende Methoden zu verbessern.
- Sie haben eine ausgeprägte Fähigkeit, auch mit komplexen Situationen souverän umzugehen.
- Sie versuchen Ihr Ziel auch dann durchzusetzen, wenn es Gegenströmungen gibt. Sie zeichnen sich durch eine hohe Durchschlagskraft aus.
- Sie sind intrinsisch motiviert, motivieren sich aus sich selbst heraus.
- Sie orientieren sich an Ihren eigenen moralischen Maßstäben und nicht an den Maßstäben der Mannschaft, des Trainers, der Fans oder der Vereinsführung.
- Sie verfügen über eine gute Antizipation. Sie haben ein gutes Stellungsspiel.
- Sie haben Präsenz auf dem Platz über die (An-)Sprache, nicht nur über Aktionen.
- Stets suchen Sie nach Kompetenzen Ihres Gegenübers z. B. in Diskussionen mit Mitspielern oder dem Schiedsrichter. Sie versuchen, Ihr Umfeld durch kleine Machtspiele zu beeinflussen.
- Sie streben nach erfolgreichen und wirksamen Strategien.
- Sie betrachten und kritisieren das Spiel systematisch.
- Sie haben eine schlitzohrige Spielweise. Im Zweikampf sind Sie clever.
- Sie zeigen keine bzw. wenig "Nerven". In wichtigen (End-)Spielen sind Sie ein idealer Spieler, der vorangeht und Verantwortung übernimmt (z. B. beim Elfmeter).
- Sie sind als Spieler hoch engagiert. Training geht für Sie vor Beziehungen.

## 4. Typische emotionale AO-Reaktionsmuster

### **Emotionspriorität Ihres A-Anteils ist: WUT (auch Mut) und Ekel.**

Positive Stimmung A+ (Freude, Neugierde, Faszination und Mut) aktiviert Ihren A-Anteil (IVS) zu Handlungen. Zuspruch und eine positive Erwartung (Selbstwirksamkeit und Handlungserfolg) fördert Ihre Trainingsmotivation.

Ebenso können Sie schnell ärgerlich, zornig und wütend werden genauso wie unruhig und ungeduldig, wenn die Handlungen nicht schnell erfolgreich umsetzbar sind, Trainingsinhalte zu schwierig sind, es langweilig ist bzw. wird und die Automatisierung viel Geduld erfordert. Zudem mögen Sie es nicht, wenn Absprachen nicht eingehalten werden oder man Ihre Meinung nicht wertschätzt. Sie können auch schnell ekelig werden und ekelige Worte benutzen, u.a. Fluchen und Beleidigungen aussprechen. Umso höher der A-Anteil, umso schneller und intensiver passiert es.

### **Emotionspriorität Ihres O-Anteils ist: Angst/Neugierde und Scham**

Das System der objektiven Wahrnehmungsbewertung (IG/O) hat einen niedrigen positiven Affekt "A(+)" und ein geringes STIMULATIONSbedürfnis. Es agiert gern selbstmotiviert. Um einen Plan auf Basis einer aktuellen Trainingsmotivation oder Trainingspflicht zu strukturieren, müssen Sie Ihre Emotionen für Ablenkungen dämpfen. Dadurch wird es Ihnen möglich, sich auf das aktuell Wichtigste zu konzentrieren. Die Konzentration wird am optimalsten durch Neugierde und Trainingsfreude gesteuert. Die Gefühlsreduktion durch Angst oder Scham ermöglicht ein ruhiges Training. Dadurch wirken Sie eher kühl bis unterkühlt und nüchtern.

Menschen mit einem hohen O-Anteil zeigen in der Regel ein geringeres Mimik-Spiel und mögen keine Berührungen, besonders nicht im konzentrierten Zustand. Dabei lässt sich niemand gerne stören. Der O-Anteil bewirkt eine emotionale Selbstkontrolle und Sie verhalten sich eher distanziert (Eisblock), zögerlich, grüblerisch, u.U. mutlos und zu schamvoll/schüchtern.

Sie versuchen Ihre Gefühle weitgehend nicht zu zeigen und wirken für andere unterkühlt und unnahbar.

## Negatives Stress- und Konfliktverhalten

- Ineffizienz regt Sie auf, weil Sie die Fähigkeit besitzen, Aufgaben schnell umsetzen können.
- Ungereimtheiten missfallen Ihnen, weswegen Sie diese zu Lasten Ihrer Mitspieler gern beiseite wischen.
- Wenn Sie entwicklungsbedürftig sind und eine gewisse Reife noch nicht erreicht haben, wird Ihr Ego gegenüber unerwünschten sozialen Erwartungen gestärkt. Sie wirken narzisstisch. Ihre Empathie verschwindet und die Abgrenzung steigt. Es besteht die Gefahr, dass Sie intolerant werden gegenüber Menschen, die weniger leisten oder sich von Ihren Gefühlen niederdrücken lassen.
- Dann missachten Sie auch festgelegte Richtlinien. Wenn Sie sich langweilen oder überschüssige Energie zu verbrennen haben, machen sie Schwierigkeiten.
- Ein kleiner Fehler im Spielsystem kann für Sie das Potential zur Eskalation enthalten. Kleine Irrtümer irritieren Sie und veranlassen Sie zu einer starken Reaktion, weil Sie nur schwer mit unvorhergesehenen Ereignissen umgehen können. Schwierigkeiten großen Stils (Rückstände, Spiel in Unterzahl) wirken paradoxerweise reizvoll, vor allem, wenn sie so enorm sind, dass sie eine erhebliche Konfrontation verlangen.
- Selbstrevision und ein (An-)Erkennen von Fehlern ist Ihnen nur in entspanntem Zustand möglich. Unter Anspannung überdecken Sie Ihre Fehler mit übertriebener Härte, pedantischem Beharren auf einer bestimmten Routine oder mit Unbergenaugigkeit und Fehlersensibilität. Auch die Anwendung alten, überholten Wissens stellt eine Stressreaktion dar.
- Unter Stress verlieren Sie den Kontakt zu Ihrem wirklichen Willen, zu Ihren Gefühlen.
- Wird Ihnen die Diskrepanz zwischen Ihren echten Gefühlen und dem, was Sie bisher vertreten haben, bewusst, so kann sich daraus eine persönliche Krise entwickeln. Nach den Zeiten der Anpassung wirken die eigenen Gefühle beängstigend. Eine Woge von Selbstvorwürfen kann die Folge sein.
- Sie haben kein Verständnis, wenn Ihre Mitspieler nicht alles geben, sich nicht an die Taktik halten und unstrukturiert spielen. Sie verlieren dann Ihr Fingerspitzengefühl.
- Sie werden zornig, hektisch und neigen zu destruktiven Verhaltensweisen, wenn das Engagement nicht stimmt.
- Ihre Grundemotionen sind Zorn und Wut.
- Sie sind ein strenger Kritiker mit harten Kommentaren. Sie können auch sehr stark mit sich selbst ins Gericht gehen.
- Sie werden schnell zornig, stur, ärgerlich und ungehalten, wenn etwas nicht wie gewünscht funktioniert.
- Sie zeigen oft eine konzentrierte, ernste und zornige Mimik.
- Sie reagieren unwirsch auf Zwang und Disziplinierungen.

- Sie sind stark motiviert, eigene Wege zu suchen.
- Sie neigen zu Selbstüberforderungen.
- Sie sind ein schlechter Verlierer.
- Sie streben nach Disziplin. In kritischen Situationen können Sie jedoch emotional ausbrechen und wütend werden.
- Sie haben eine Tendenz, sich unvorbereitet zu fühlen, weil Sie sich sehr auf Ihre Intuition verlassen, die Sie fast immer zum Erfolg führt.

## **Positives Stressverhalten und Konfliktlösung**

- Ihre Hauptemotion als Antrieb ist Wut.
- In schwierigen Spielsituationen können Sie mit Ihrer Ausdrucksstärke das Team mitreißen. Die Arbeit auf dem Spielfeld erledigen jedoch andere. Sie sind dann dafür verantwortlich, "Zeichen zu setzen", in dem Sie sich mit dem Gegner und Schiedsrichter anlegen oder Foul spielen, um Ihre Mannschaft zu motivieren und wachzurütteln.
- Nur in entspannten Situationen gelingt es Ihnen, sensibel auf Gefühle zu reagieren. Das bezieht sich sowohl auf die Gefühle Ihrer Mitspieler als auch auf Ihre eigenen, die Ihnen den Weg zur Reflexion und Selbstrevision zeigen.
- Sie analysieren problematische Situationen und suchen mit einer klaren Zielfokussierung nach einer Lösung. Dabei berücksichtigen Sie die Ideen anderer.
- Sie können gut improvisieren und eine pragmatische Lösung finden.
- Sie sind in kritischen Momenten optimistisch fordernd und helfen dadurch, Energien aus Ihren Mitspielern hervorzulocken.
- Sie besitzen eine hohe Entschlussfreude, hohe Einsatzbereitschaft und sind stark belastbar.
- Sie haben Stehvermögen gepaart mit Kreativität.



## 5. Das motiviert Sie

- Eine druckvolle, energiegeladene, auf Effizienz und Wirksamkeit ausgerichtete Spielweise der Mannschaft.
- Selbst kompetent zu sein und sich mit kompetenten Menschen auseinander zu setzen, ist für Sie sehr wichtig. Das Niveau innerhalb der (Klein-)Gruppe muss für Sie sehr hoch sein.
- Sie mögen Struktur. Dadurch möchten Sie Ihr Leben in den Griff bekommen.
- Sie haben sehr gerne recht.
- Sie bevorzugen eine Mannschaft, in der Kritik als konstruktiv angesehen wird.
- Sie sachlich-konstruktive und durchaus harte Kritik ist Ihnen wichtiger als die Beziehungsebene.
- Sie suchen die Herausforderung und den dauerhaften Erfolg (Titelverteidigung).
- Sie mögen Selbstständigkeit und Unabhängigkeit.
- Es motiviert Sie, an der Kontrolle über systematische Abläufe beteiligt zu sein (Aufgaben, Zeitplan etc.)
- Sie genießen es, für Ihre "spektakulären" Beiträge Anerkennung zu bekommen. Sie wollen für Ihre spezielle Sachkenntnis, Leistung und Autorität respektiert werden.
- Sie mögen die Freiheit, innovative Problemlösungen zu schaffen.
- Es motiviert Sie, zu führen, hohe Standards zu setzen, als Vorbild voran zu gehen und Ratschläge zu erteilen.

## 6.Ihr Mannschafts- und Teamverhalten

- Andere haben oft Mühe, mit Ihrem hohen Tempo Schritt zu halten. Sowohl kommunikativ als auch auf dem Spielfeld.
- Ihre Aufmerksamkeit gilt in erster Linie Ihrem eigenen Spiel. Erst danach orientieren Sie sich an Ihren Mitspielern.
- Von Ihren Mitspielern fordern Sie Logik. Sie sollen genauso strukturiert sein wie Sie.
- Sie zeigen sich nicht unbedingt als Teamplayer, erreichen jedoch durch Ihren geschickten und bestimmenden Einfluss in Gruppen eine effektive Form zielorientierter Handlungs-Koordination. Sie wissen sofort intuitiv, wie Sie bei anderen ankommen. Geradezu körperlich spüren Sie es, wenn sie den Draht zu Ihrer Mannschaft finden.
- Sie möchten den Einfluss anderer auf Ihr Leben begrenzen oder zumindest vorhersagen können. Vertrauen wird hergestellt, indem der andere sich ganz offenbart und möglichst viele unbekannte Faktoren eliminiert werden. Sie drängen deshalb andere dazu, Stellung zu beziehen oder Sie nehmen ihren Mitspielern gegenüber einen kontroversen Standpunkt ein, um zu sehen, wie diese reagieren.
- Ihr Fokus ist dann sehr zielgerichtet auf die Schwächen Ihres Gegenübers. Sie testen und beobachten, wie Ihr Mit- oder Gegenspieler (Trainer) reagiert. Rächt er sich? Gibt er nach und ist er schwach, oder hält er, gleichgültig was es kostet, an seinem Grundsatz fest? Ändert sich seine Meinung, wenn er mit dem Rücken zur Wand steht?
- Ihr Drang nach Eigenständigkeit kann Ihre Integration in die Mannschaft erschweren.
- Sie mögen kleine Powerteams in denen jeder für seine Aufgabe mit Einsatzwillen und Kompetenz verantwortlich ist.
- Es kann vorkommen, dass Sie Fairness und Respekt gegenüber Ihren Mitspielern nicht beachten, wenn Sie Ihre Ziele durchsetzen.
- Sie neigen zu Cliques-Bildung (AO-Powerteams).
- Sie übernehmen Verantwortung. Dabei hat das Ziel höhere Priorität als die Mannschaft.

## 7.Führungsverhalten

### Ihr Selbst-Führungsverhalten

- Sie sind eine absolute Führungspersönlichkeit. Sie führen entschlossen mit Vernunft und mit Leistung.
- Sie sind ein engagierter Anführer bei der Verteidigung der Gerechtigkeit, oder wenn Unterdrückung konfrontiert werden muss. Sie sind deshalb als starker Verbündeter sehr gefragt.
- Sie sind ein diktatorischer, harter Spieler, der viel von sich und anderen verlangt.
- Sie übernehmen Verantwortung mit einem wohldurchdachten Plan.
- Sie sind stets gut informiert.
- Sie erwarten von Ihren Mitspielern Pflichtbewusstsein und hohes Engagement, um die sportlichen Ziele strategisch zu erreichen. Und das möglichst schnell und effektiv. Denn was nicht effizient ist, regt Sie auf.
- Sie geben gerne Anweisungen.
- Sie führen mit Fachwissen, was Sie sich selbst aneignen.
- Sie sind sorgfältig, aber nicht übergenau.
- Sie kooperieren mit Ihrer Mannschaft und dem Trainerteam.

## **Problematische Führungsaspekte**

- Sie entscheiden sich lieber eigenständig, als dass Sie sich Informationen von außen holen. Das führt dazu, dass Sie manchmal zu voreilig sind und mit dem "Kopf durch die Wand" gehen. Es kann passieren, dass sich dadurch Mitspieler unterdrückt fühlen, wenn Sie dies auch von Ihnen fordern.
- Sie neigen dazu, die Qualität menschlicher Beziehungen zu vernachlässigen.
- Durch Ihre dominante Art demotivieren Sie Ihre Mitspieler unbewusst. Nicht jeder Mitspieler wirkt so stark wie Sie. Das kann Sie zu einem nörgelnden Ton verleiten, der Sie dominant wirken lässt, Sie aber zu keinem guten Anführer und Motivator macht. Zu große Dominanz schadet Ihrem Team.
- Bei Unsicherheit zeigen Sie Härte. Andere müssen dann dafür leiden, dass Sie sich nicht mit kleinen Fehlern beschäftigen können.
- Sie können Schwäche nicht akzeptieren und sind wenig einführend.
- Sie sind manchmal unreflektiert.
- Mit Kritik können Sie nicht sonderlich gut umgehen.

## **8.Ihre Kommunikation**

- Sie sind risikobereit und scheuen sich nicht vor Auseinandersetzungen. Recht erhält, wer die besseren Argumente vorbringt. Jedes Argument muss vernünftig und durchdacht sein, damit Sie es gelten lassen.
- In Diskussionen lassen Sie sich nur ungern etwas sagen.
- Tadel von außen erreichen Sie nicht so sehr wie die eigene Kritik.
- Sie finden deutliche Worte.
- Sie sprechen Ihre Mitspieler konkret mit Namen an, um Sie aufstellungsfehler etc. hinzuweisen.
- Sie bevorzugen eine ganz klare Kommunikation. Sie sind logisch und analytisch.
- In Diskussionen haben Sie die Neigung, die Schlussfolgerungen anderer zu hinterfragen und zu kritisieren. Sie gehen davon aus, dass andere in ihrer Meinung falsch liegen und nicht alles bedacht haben.

## 9. Ihre mentalen-emotionalen Entwicklungsmöglichkeiten

- Achten Sie darauf, Ihre Mitspieler und Ihr Umfeld mehr einzubeziehen. Wenn Sie zu schnell urteilen, entscheiden Sie möglicherweise ohne die ausreichende Sachinformation oder genügend Rücksichtnahme auf die persönlichen Gefühle und Ansichten anderer Menschen. Wenn Sie lernen, persönliche Dinge und Gefühle von Menschen stärker mit einzubeziehen und diese in Ihrem Handeln zu berücksichtigen, reifen Sie auch persönlich.
- Hinzu kommt, dass mannschaftliche Geschlossenheit über Sieg oder Niederlage entscheiden kann. Diese kann aber nur erreicht werden, wenn Sie die Leistungen und Ideen Ihrer Mitspieler stärker anerkennen – auch, wenn sie nicht so schnell, so präzise und in Ihrem Sinne logisch handeln.
- Sehen Sie Niederlagen als Chancen an, lernen Sie aus ihnen. Allgemeiner formuliert muss es möglich werden, dass Dinge Sie nachdenklich machen. Nehmen Sie die persönlichen Begrenzungen an. Sie müssen nicht immer nur stark erscheinen.
- Wenn Sie sich die Dinge zu oft schönreden, kann kein Selbst-Wachstum stattfinden. Die Phasen der Selbstrevision sind dann zu selten. Achten Sie deshalb drauf, nicht ununterbrochen zu handeln, sondern zwischendurch durch höher kognitives Denken eine Erweiterung Ihrer Persönlichkeit zulassen.
- Da Sie unter Druck nur gelerntes Wissen abrufen, müssen Sie darauf achten, sich zurückzuziehen, wenn Sie aktuell keine Lösung parat haben. In der Ruhe werden Sie neue Möglichkeiten finden. Tun Sie das nicht, sondern versuchen es mit einer unzureichenden Lösung, verlieren Sie Ihre Ausstrahlung und Ihre &Uuml;berzeugungskraft.
- Vergewärtigen Sie sich immer, was Sie fühlen. Achten Sie darauf, Dinge nicht schöner zu reden als sie sind.
- Sie müssen nicht stärker werden, sondern aufnahmebereiter. Stark sind Sie schon und das wissen Sie auch.
- Eine weitere große Herausforderung besteht für Sie darin, die Mitte zu finden zwischen dem Dienen, ohne sich zu verleugnen, und dem Herausfordern, ohne sich und andere zu verletzen. Finden Sie diese Balance, dann gehört Ihr Bedürfnis, Konflikte zu schaffen, um verborgene Wahrheiten zu entdecken, der Vergangenheit an. Ihr außerordentliches Profil gibt Ihnen auch so die seltene Fähigkeit, die Wahrheit jedes Menschen zu erkennen.
- Kombinieren Sie das Dienen mit Ihrer Kraft, Ihrem Mut und Ihrem Charisma zu führen, dann werden Sie zu einer wirklich beeindruckenden und mitreißenden Persönlichkeit.
- Versuchen Sie, weniger ungeduldig zu reagieren, wenn die Dinge langsamer geschehen, als Sie es fordern.
- Verbessern Sie Ihr diplomatisches Geschick im Umgang mit den Menschen in Ihrem Umfeld.

- Lernen Sie, loszulassen. Und Unterstützung anzunehmen.
- Versuchen Sie, in Ihrer Selbstkontrolle nicht zu rigide zu sein.
- Durch weniger Rigidität lernen Sie auch, mehr innere Freude in Ihrem Leben zuzulassen.
- Erkennen Sie die Fähigkeiten beziehungsorientierter Mitspieler mehr an. Auch emotionaler Zusammenhalt kann zum Erfolg beitragen.
- Entscheiden Sie nicht zu voreilig.
- Neigen Sie in Diskussionen nicht zu sehr zu Machtkämpfen. Geben Sie anderen auch mal recht.
- Entspannungstraining kann Ihnen helfen, nicht zu verbissen zu sein (z. B.: Atemtraining, Muskelrelaxation, positive Suggestionen, Steuerung von Emotionen).
- Versuchen Sie, Verantwortung zu delegieren.
- Setzen Sie sich nicht unter den Druck, alles selbst machen zu müssen.

## **10. Erfolgreiches Zusammenspiel zwischen Ihrem Trainer und Ihnen**

- Da es Ihnen sehr schwer fällt, Meinungen von anderen anzunehmen, muss Ihr Trainer eine hochkompetente Autorität sein, die Sie in Diskussionen weiterbringen kann.
- Ihr Trainer sollte sich darauf einstellen, dass Sie zu kleinen Machtspielen neigen, die sich in Ihrem Bedürfnis äußern, die Fairness und die Fähigkeiten Ihres Trainers zu testen. Sie testen Ihren Trainer zum Beispiel wie er auf Druck reagiert.
- Sie haben das Gefühl von Macht, wenn Sie gegen die Verhaltensregeln angehen, denen andere sich fügen. Sie reagieren empfindlich auf jeden Versuch, Ihr Verhalten zu regulieren und werden ärgerlich und rebellisch, bis Sie von äußeren Belästigungen frei sind.
- Ihr Trainer sollte respektieren, wenn Sie sich mal über Grenzen oder Regeln hinwegsetzen. Sanktioniert er Sie zu stark, wird dadurch Ihr Ego geschwächt und es besteht die Gefahr der Abgrenzung durch Machtkämpfe. Die Mannschaft wird diese ungleiche Behandlung akzeptieren.
- Ihr Trainer sollte darauf achten, dass es Ihnen nur in entspanntem Zustand möglich ist, sich zu entwickeln und neue (Lebens-)Inhalte zu lernen. In druckvollen Situationen wird es hingegen Kämpfe geben, wenn Ihr Trainer Ihnen einen Tipp gibt und Sie in diesem Moment nicht fähig zur Umsetzung sind.
- Ihr Trainer muss Sie argumentativ überzeugen können. Sie benötigen Erklärungen und keine Befehle. Er muss ein Interaktionspartner sein, der kritische Fragen sach- und fachkundig auf hohem Niveau beantworten kann.
- Argumentationen sollten logisch und schlüssig sein.
- Sie sind gerne an Reformen oder der Entwicklung neuer Systeme als Experte beteiligt.
- Ihr Trainer sollte Ihnen Herausforderungen, Möglichkeiten und langfristige Ziele aufzeigen können.
- Ihr Trainer muss Ihre Unabhängigkeit und Selbstständigkeit akzeptieren und Ihnen Spielraum für eigene Entscheidungen lassen.
- Ihr Trainer kann Ihre theoretische Fachkenntnis nutzen, um Sie zu einem verlängertem taktischen Arm auf dem Spielfeld zu machen. Sie können der Verantwortliche für die Umsetzung der taktischen Vorgaben des Trainers innerhalb des Spiels sein.
- Sie mögen es, für gute Leistungen sachlich gelobt zu werden. Schmeicheleien verachten Sie.