

Selbstbehauptung	B/ Fähig sein, sich zu seinem Vorteil zu präsentieren	S.B.
	S 1 weiß sich der Situation entsprechend zu kleiden S 2 kann seine Gesten und seine Körperhaltung an die sich ergebende Situation anpassen S 3 weiß sich verbal auf besonnene und positive Art zu präsentieren S 4 entwickelt Haltungen, die jeder Situation im Betrieb angepasst sind.	S 1 S 2 S 3 S 4

Ü
B
U
N
G
S
V
E
R
L
A
U
F

• Phase 1:

Der Lehrer führt die Schüler dahin zu verbalisieren, worin die Tatsache besteht, sich zu seinem Vorteil zu präsentieren. (angemessene Kleidung, Körperhaltung, Sprache usw.)

Er schildert ihnen folgende Situation:

- Sie haben sich um eine Lehrstelle in einem Betrieb beworben und sind zu einem Gespräch mit dem Chef dieses Unternehmens bestellt.

Nun bittet er einen freiwilligen Schüler, eine Karte aus jedem der drei Stapel auf einem Tisch zu ziehen.

Die Karten des 1. Stapels weisen auf die Persönlichkeit des Chefs hin:

- ein Chef, der wenig Zeit für das Gespräch hat
- ein sympathischer Chef
- ein verbitterter Chef, der gegen Schüler eingestellt ist.

Die Karten des zweiten Stapels präzisieren die Situation des Unternehmens:

- ein florierendes Unternehmen
- ein Unternehmen auf dem Weg zur Sanierung

Die Karten des dritten Stapels übermitteln die Berichte des Chefs über vorherige Lehrlinge:

- Vertrag der vorherigen Lehrlinge während der Probezeit vom Chef gekündigt
- Der vorherige Lehrling war in den Augen des Chefs ein junges Vorbild, einzigartig in seiner Art
- Der Chef hat bis heute keine Praktikanten eingestellt.

Derjenige, der das Vorstellungsgespräch spielt, hat keine Einsicht in die Karten, die er gezogen hat, aber er weiß, dass sie das Grundzenarium bestimmen, in dem er einer der Akteure sein wird, während der Lehrer die Rolle des Chefs übernimmt.

[Mit bestimmten Gruppen ist es nicht notwendig, die Übung A1/S3, die im Teil Autonomie vorgeschlagen ist, zu bearbeiten.]

Phase 2:

Der Lehrer spielt den Unternehmer gemäß den Hinweisen auf den Karten. Der Schüler soll sich bemühen, sich seinem Gegenüber zu seinem Vorteil zu präsentieren.

Die anderen Schülern, die das durch die drei Karten vorgegebene Szenario kennen, sollen mit Hilfe einer Tabelle (siehe Tabelle zur Beobachtung in Teil III Kommunikation, Übung A 1 – A 2/S 1) das Verhalten ihres Kameraden bezüglich der Gesten, Körperhaltung, Sprache usw. beobachten.

- **Phase 3:**

Am Ende dieses Unternehmens wird der Schüler gebeten auszudrücken, was er während dieser Unterredung empfunden hat, was ihm geholfen hat, was ihn verunsichert hat.

Anschließend geben die Beobachter ihre Aufzeichnungen bekannt.

- **Phase 4:**

Der Lehrer überdenkt sodann mit der gesamten Gruppe die Haltungen, die vorteilhaft gewesen wären, um in diesem oder jenem Moment seitens des Unternehmens akzeptiert zu werden.

Sodann werden der Gruppe neue Unterredungen vorgeschlagen, die in anderen Szenarien aufgeführt werden, sei es gleich im Anschluss daran (maximal drei Unterredungen) oder aber in einem Zeitabstand, der es den Schülern gestattet, die diversen Situationen, in welche sie hineinversetzt werden können, vorherzusehen. Es ist von sicherlich von Interesse, wenn die Schülern eine Typologie von Situationen und akzeptablen Haltungen im Unternehmen aufstellen, die sie zu dem Treffen mitnehmen können, um sich in dieser oder jener Situation zu ihrem Vorteil präsentieren zu können.

Evaluation

Der Beobachtungsbogen, welcher den Beobachtern ausgehändigt wird, dient als Basis für eine Evaluation bezüglich der Kriterien und des Bildungsangebotes des Unternehmens.

Die Situation eines Vorstellungsgespräches im Unternehmen gestattet eine reelle Evaluation zum Erwerb dieser Kompetenz.

Kommentar

Der Lehrer sollte darauf achten, dass die Beobachter bei ihren Formulierungen die Persönlichkeit des zu Beobachtenden respektieren.

Dauer der Übung	Benötigtes Material
Phase 1 20 Min – Phase 2 30 Min Phase 3 30 Min – Phase 4 20 Min	9 Spielkarten Papier, Paper-board Beobachtungstabelle(III/A/A1-A2/ S 1