



## ILLUSTRATOREN ORGANISATION E.V.

INTERESSENVERTRETUNG FÜR ILLUSTRATOREN AUS DEN BEREICHEN VERLAG, WERBUNG, FILM UND KUNST

### **Bericht über das Seminar „Wert und Gegenwert“ vom Samstag, dem 13. Oktober 2007 von Mirjam Fischer, IO-Mitglied und Teilnehmerin des Seminars.**

Es liegt mir am Herzen, das Seminar „Wert und Gegenwert“, wie es auf Initiative von Matthias Emde im Rahmen der Frankfurter Buchmesse 2007 veranstaltet wurde, hier in Form eines Berichts vorzustellen, da es meines Erachtens ein sehr wertvolles Seminar für alle Illustratoren ist, die sich bezüglich der Wertschätzung ihrer beruflichen Tätigkeit gerne besser aufstellen und damit ihre berufliche Situation verbessern möchten.

#### **Motivation zur Teilnahme am Seminar**

Um es gleich vorneweg zu sagen: Ich halte wenig von der Lektüre der meisten inzwischen weit verbreiteten Ratgeber im Bereich der Entwicklung von Soft Skills, Zeitmanagement, Akquisition, zum Thema Selbstwert und ähnlichem, da zumeist eine Gelegenheit zu überprüfbarer Praxis fehlt. Ebenso wenig halte ich von einsamen Trockenübungen allein im „Stillen Kämmerlein“ – wie sie vielfach in der oben erwähnten Ratgeberliteratur angeboten werden, denn dies ist in meinen Augen keine „echte“ Praxis, da es kein echtes (unabhängiges) Gegenüber gibt. Für mich zählen Übung und Erprobung als wichtigste Werkzeuge, angebotenes Wissen zu überprüfen und zu übernehmen bzw. zu verinnerlichen. Dies ergibt sich meiner Erfahrung nach am ehesten in der Interaktion und im Dialog mit anderen Menschen. Daher war das Seminarangebot „Wert und Gegenwert“ für mich ein willkommener Anlass, neue Kenntnisse zu erwerben, die mir helfen würden, mich auf dem Markt besser aufzustellen und zu behaupten.

Auch wenn ich zustimmen würde, dass es im Bereich Coaching leider eine Vielzahl unseri-

öser Angebote gibt, so kann ich diese Bewertung für dieses spezielle Seminar nicht bestätigen. Ganz im Gegenteil: Das Seminar, das von Karin Reuter, Coach und Organisationsberaterin, mit der Assistenz von Matthias Emde geleitet wurde, war sehr aufschlussreich und hat eine Menge Ansatzpunkte sichtbar gemacht, an denen man persönlich arbeiten kann.

#### **Ziel des Seminars**

Ziel des Seminars war es, Maßstäbe und Werkzeuge an die Hand zu geben, wie wir Illustratoren den Wert unserer Arbeit für uns selbst besser schätzen und unseren Kunden besser darstellen können. Frau Reuter ging dabei von der Annahme aus, dass sich durch die Erkenntnis der Zusammenhänge zwischen der eigenen inneren Haltung und dem Auftreten nach Außen Möglichkeiten zur Entwicklung von individuellen Lösungswegen für jeden einzelnen Teilnehmer ergeben.

#### **Überblick**

Das Seminar wurde in den Räumen der Geschäftsstelle der IO in Frankfurt am Main veranstaltet, die sich als sehr gut geeignet herausstellten, da in den verschiedenen Räumen eine ungestörte und konzentrierte Gruppenarbeit möglich war. Für ein sehr gutes Catering war ebenfalls gesorgt, so dass die Gruppe sich ungestört mit den Seminarthemen und -aufgaben befassen konnte.

Nach einer kurzen Einleitung über die grundsätzlichen Faktoren der Selbstwahrnehmung wurden zunächst von allen Teilnehmern ge-



## ILLUSTRATOREN ORGANISATION E.V.

INTERESSENVERTRETUNG FÜR ILLUSTRATOREN AUS DEN BEREICHEN VERLAG, WERBUNG, FILM UND KUNST

meinsam Themen gesammelt und gewichtet. Mithilfe der Dynamic Facilitation (einer speziellen Brainstorming-Technik) wurde daran am Vormittag in einem kreativen Gruppenprozess gearbeitet. Angeregt von einer Qi Gong-Übung mit Matthias Emde nach dem Mittagessen konnte mit Übungen und Rollenspielen das Thema „Wert und Gegenwert“ vertieft werden.

### Einstieg

Grundlage für unsere gemeinsame Arbeit war der Ausgangspunkt, dass es drei grundlegende Faktoren gibt, die unser Wertesystem prägen. Diese sind:

- die **innermenschliche Komponente** mit dem so genannten „Inneren Team“:

Verschiedene Persönlichkeitsanteile, die unser Verhalten bewusst, aber auch unbewusst beeinflussen: der „Kämpfer“, der Zuchtmeister, der innere Kritiker, der Clown und viele andere...

- die **zwischenmenschliche Komponente**:

Die in der Kommunikation zwischen Menschen häufig verdeckt wirkenden Wertvorstellungen der einzelnen Personen, die neben der erwünschten Verständigung oftmals auch zu Missverständnissen und Schwierigkeiten führen können.

- das **System**:

z.B. die Gesellschaft mit ihren Wertvorstellungen

### Themensammlung

Als wichtigste Liste, die am ehesten einen

Ausblick auf die interessante Thematik des Seminars bietet, habe ich die Themensammlung ausgewählt, die von uns als Einstieg für die Dynamic Facilitation erarbeitet wurde. Ich habe mir erlaubt, die stichwortartigen Notizen durch Ergänzungen ein wenig verständlicher zu machen:

Unsere Themensammlung umfasste folgende Punkte:

- Manipulation erkennen und gegensteuern
- Wissen, wie man selbst tickt + Umgang damit
- Konflikte durchstehen/ „anzetteln“
- Meinen eigenen Wert respektieren + respektiert bekommen  
(auch im persönlichen persönlichen Umfeld)
- Gibt es ein „Zocker-Gen“?  
Ist das Emotionen wegschließen sinnvoll?  
Wie kann man Emotionen einsetzen ohne „Einärgern“
- Klarheit
- Standardfloskeln als „Werkzeugkoffer“  
[www.Schulz-von-Thun.de](http://www.Schulz-von-Thun.de)  
(Empfehlung von Frau Reuter in Bezug auf den „Werkzeugkoffer“)

Die Themensammlung diente der Fokussierung der Gruppe. In anonymer Abstimmung wurden schließlich zwei Themen herausgesucht, an denen die Gruppe für den Rest des Seminars gearbeitet hat. Diese waren:

- 1.) Konflikte durchstehen, „anzetteln“
- 2.) Meinen eigenen Wert respektieren + respektiert bekommen

Der dritte Punkt „Werkzeugkoffer“, den die Gruppe gerne auch noch gewählt hätte, kam aufgrund der Fülle des zu bearbeitenden Mate-



## ILLUSTRATOREN ORGANISATION E.V.

INTERESSENVERTRETUNG FÜR ILLUSTRATOREN AUS DEN BEREICHEN VERLAG, WERBUNG, FILM UND KUNST

rials schließlich zu kurz und soll in einem für das Frühjahr anvisierten Aufbau-seminar deutlichere Beachtung finden.

### **Dynamic Facilitation in der gesamten Gruppe**

Nach der Wahl der Themen wurden in der gesamten Gruppe mithilfe der Dynamic Facilitation gemeinsam Flipchart-Listen mit Fragestellungen, Lösungen, Bedenken und Informationen gesammelt, die für die jeweiligen Seminarteilnehmer mit dem Thema „Wert und Gegenwert“ verbunden waren.

In dem kreativen Gruppenprozess einer Dynamic Facilitation-Moderation entstehen individuelle Lösungsstrategien aus der Weiterentwicklung der Einstiegsfrage zur eigentlichen Kernfrage bei gleichzeitigem Beachten und Berücksichtigen von Bedenken. Vom DF-Moderator wird alles auf Flipcharts stichwortartig protokolliert. Diese Listen sind so umfangreich und in ihrem assoziativen Charakter so speziell, dass es wenig Sinn macht, sie hier wiederzugeben. Ein wichtiges Ergebnis war, dass man als Illustrator in einer Verhandlung ebenso Wertschätzung z.B. für die eigene Arbeit erfahren möchte, wie der Verhandlungspartner Wertschätzung für seine Aufgabe spüren möchte.

### **„Prah-Übung“ in Kleingruppen**

Bevor die Gruppe diese Themen im Rahmen von Rollenspielen weiter bearbeitete, wurde allerdings noch zur allgemeinen „Stärkung“ und Erheiterung eine Übung „verordnet“, die bei allen sehr gut ankam: Die so genannte „Prah-Runde“.

Hierzu wurden Gruppen zu je drei Personen gebildet, in der jedes Mitglied vor den anderen beiden Teilnehmer(innen) eine Eigenschaft, die es selbst an sich schätzt, prahlend hervorheben sollte. Die Übung führte zu einer allgemeinen Stärkung des Selbstwertgefühls der Teilnehmer(innen) und einer entsprechenden Steigerung der guten Laune. (Die vorher allerdings auch schon gut gewesen war.)

Die Gruppe kam insgesamt zum angenehmen Ergebnis, dass Prahlen gar nicht so negativ ist, wie es zumeist bewertet wird. Wir erlebten, dass das positive Bekenntnis zu eigenen Eigenschaften, Kenntnissen und Fähigkeiten zumeist eher gut ankommt und für eine positive Grundstimmung sorgen kann. Es war interessant festzustellen, dass die jeweiligen „Prahlerien“ bei den Zuhörern im Prinzip nicht als Prahlerien ankamen, und eher das Bedürfnis zu positiven Rückmeldungen weckten. Zudem wurde bemerkt, dass schon allein die positive Grundstimmung einer Person – hervorgerufen durch ihre eigene positive Selbsteinschätzung – eine gute Stimmung beim Gegenüber bewirkt, da Stimmungen ansteckend wirken. Dies ist ein wichtiges Werkzeug beispielsweise in Verhandlungen: indem man Strategien entwickelt, um sich positiv gestimmt in solche Situationen zu begeben. So kann man begünstigend Einfluss auf sie nehmen.

### **Praxis üben im Rollenspiel**

Schließlich übten wir in Rollenspielen, ebenfalls zu jeweils drei Personen, die beiden Arbeitsthemen: Konflikte durchstehen/anzetteln sowie den eigenen Wert respektieren und respektiert bekommen. Die Dreierkonstellation



## ILLUSTRATOREN ORGANISATION E.V.

INTERESSENVERTRETUNG FÜR ILLUSTRATOREN AUS DEN BEREICHEN VERLAG, WERBUNG, FILM UND KUNST

der Gruppen diente dazu, ein Team zu haben, in dem es jeweils einen Übenden gab, mit einem Partner, der den Gegenspieler darstellte, sowie einen neutralen Beobachter. Jedes Gruppenmitglied sollte reihum in einem Zeitraum von jeweils 20 Min. einmal jede dieser Rollen besetzen. Regel für das gemeinsame Rollenspiel war, mit Abschluss der jeweiligen Spielrunde eine „Feedback-Runde“ zu absolvieren, in der zuerst der Akteur, dann der Gegenspieler und schließlich der neutrale Beobachter ihre jeweiligen Beobachtungen mitteilen sollten.

### Erfahrungsaustausch

Anschließend wurden die verschiedenen Ergebnisse aus allen Gruppen in der Gesamtgruppe zusammengetragen und ausgewertet. Die Ergebnisse der Rollenspiele, waren, wie die Ergebnisse aus Dynamic Facilitation und Prahl-Runde, sehr wertvoll und zum Teil auch überraschend. So ergaben sich aus der Notwendigkeit, auch in die Rollen unserer „Gegenspieler“ im Berufsalltag schlüpfen zu müssen, wichtige Einblicke in deren mögliche Motivationen. Es eröffnete sich zudem ein Blick auf mögliche irrationale Quellen von Pattsituationen und Missverständnissen.

### Resümee des Tages

Gemeinsam verdichteten wir die Erfahrungen unserer Arbeit schließlich zu dem Resümee:

1.) Der Grundsatz, dass für eine gelungene Gesprächsführung oder Zusammenarbeit die gegenseitige Wertschätzung der beiden Partner eine grundlegende Voraussetzung ist.

2.) Fehler, die einem unterlaufen, sind normal. Die beste Haltung dazu ist die, sie genau zu analysieren um aus den Fehlern zu lernen.

Abschließend kann ich berichten, dass alle Teilnehmer am Ende des Tages sehr zufrieden mit dem Verlauf des Seminars waren und übereinstimmend der Auffassung waren, an diesem Tag etwas erarbeitet zu haben, das sie mitnehmen konnten.

Zudem wurde der Wunsch nach einer Fortsetzung des Seminars geäußert.

Zurzeit besteht die Verabredung, ein Folgeseminar im Frühjahr 2008 zu veranstalten.

Ich hoffe sehr, dass es zustande kommt, denn ich würde gerne die in dieser Gruppe begonnene Arbeit weiter führen.