

# AUSWERTUNGSRASTER UND FEEDBACKSCHABLONE

Nachfolgend erhalten Sie Informationen, um die von den Lernenden bearbeiteten Reflexions-Szenarien auszuwerten und ihnen im Anschluss daran ein mündliches, individuelles Feedback erteilen zu können.

## Wichtige Informationen für die Auswertung

- » Es empfiehlt sich, die durch die Lernenden bearbeiteten Reflexions-Szenarien einzusammeln und die Bögen nacheinander auszuwerten.
- » Wie Sie bereits in der Anleitung erfahren haben, wurde jede der sechs überfachlichen Entrepreneurship-Kompetenzen in zwei Szenarien eingebettet. So findet sich bspw. «Gestaltungsfreude und Veränderungswille» in den Szenarien 1a und 5b wieder (der Übersichtstabelle auf Seite 2 können Sie im Detail entnehmen, welche überfachliche Entrepreneurship-Kompetenz in welches Szenario integriert wurde).
- » Wie Sie ebenso bereits erfahren haben, gibt es zu jedem Szenario zwei Antwortoptionen A und B. Die Lernenden entscheiden sich für jeweils eine Antwortoption. Hinter jeder Antwortoption verbirgt sich eine Aussage, ob der/die Lernende in der geschilderten Situation auf die entsprechende überfachliche Kompetenz zurückgreift: Wir sprechen von: «JA» oder «JA-Weg» bzw. «Nein» oder «Nein-Weg».
- » Zur Verdeutlichung: Die überfachliche Entrepreneurship-Kompetenz «Gestaltungsfreude und Veränderungswille» wurde in die Szenarien 1a und 5b eingebettet. In Szenario 1a verbirgt sich «Gestaltungsfreude und Veränderungswille» in der Antwortoption B. In der Antwortoption A zeigt sie sich nicht. Für die Auswertung bedeutet dies Folgendes: Wählt der/die Lernende die Antwortoption B, greift er/sie auf die Kompetenz «Gestaltungsfreude und Veränderungswille» zurück (daher «JA» oder wie wir es nachfolgend auch nennen «JA-Weg») – Siehe dazu ebenso in der Übersichtstabelle auf der Folgeseite 2).
- » Für die Auswertung ist es nun also wichtig, dass Sie, um beim Beispiel «Gestaltungsfreude und Veränderungswille» zu bleiben, notieren, ob der/die Lernende in den bearbeiteten Szenarien 1a und 5b entweder zweimal den JA-Weg, zweimal den NEIN-Weg oder JA und NEIN kombiniert gewählt hat.
- » Es empfiehlt sich, dass Sie für die Auswertung jedes Reflexions-Szenario-Bogens pro Lernender/m einen Auswertungsraster (siehe nachfolgend auf Folgeseite 4) ausdrucken und dort die Ergebnisse direkt eintragen.



**Universität  
Zürich** UZH

Katrin Kraus, Lena Freidorfer  
© Lehrstuhl für Berufs- und Weiterbildung

Fotos: iStock/AzmanJaka, iStock/elenaleonova, iStock/kadmy, iStock/paulaphoto, iStock/zGel, iStock/filadendron, iStock/Svitlana Hulko



<https://creativecommons.org/about/cclicenses/>

# ÜBERSICHT ZU DEN IN DIE REFLEXIONS-SZENARIEN EINGEBETTETEN ÜBERFACHLICHEN ENTREPRENEURSHIP-KOMPETENZEN UND ANTWORTOPTIONEN

Szenario Name der/s Jungunternehmers/in	Eingebettete überfachliche Entrepreneurship-Kompetenz	Antwortoption, die für ein ...	
		Zurückgreifen ... auf die überfachlichen Entre- preneurship-Kompetenz steht (JA-Weg)	Nicht- Zurückgreifen (NEIN-Weg)
<b>1a</b> Gärtner/Gartengestalter Leo	Gestaltungsfreude und Veränderungs- wille	B	A
<b>1b</b> Gärtner/Gartengestalter Leo	Durchhaltewille, Anstrengungs- bereitschaft und Orientierung an der Zielerreichung	B	A
<b>2a</b> Fotografin/Berufsfotografin Adelina	Visionen haben und andere da- für gewinnen können	B	A
<b>2b</b> Fotografin/Berufsfotografin Adelina	Chancen sehen und entwickeln können und sie nutzen wollen	A	B
<b>3a</b> Zahntechnikerin Yael	Durchhaltewille, Anstrengungs- bereitschaft und Orientierung an der Zielerreichung	B	A
<b>3b</b> Zahntechnikerin Yael	Mit Unsicherheit, Risiken und Unvorhergesehenem umgehen und Probleme lösen können	A	B
<b>4a</b> Kauffrau Sybille	Realitätsbewusstsein und Den- ken in Szenarien	A	B
<b>4b</b> Kauffrau Sybille	Visionen haben und andere da- für gewinnen können	B	A
<b>5a</b> Schreiner/Tischler Nuri	Realitätsbewusstsein und Den- ken in Szenarien	A	B
<b>5b</b> Schreiner/Tischler Nuri	Gestaltungsfreude und Verän- derungswille	A	B
<b>6a</b> Augenoptiker Ivan	Chancen sehen und entwickeln können und sie nutzen wollen	B	A
<b>6b</b> Augenoptiker Ivan	Mit Unsicherheit, Risiken und Unvorhergesehenem umgehen und Probleme lösen können	A	B

# ABLAUF DER FEEDBACKERTEILUNG

Die Feedbackerteilung erfolgt zu den sechs überfachlichen Entrepreneurship-Kompetenzen in mündlicher Form im Rahmen eines Einzelgesprächs mit dem/r Lernenden. Planen Sie etwa 15 Minuten für die Erteilung des Feedbacks ein, sodass auch aufkommende Anliegen, Unsicherheiten oder Rückfragen von Seiten des/der Lernenden besprochen werden können.

Das Feedback wird zu jeder überfachlichen Entrepreneurship-Kompetenz nach demselben nachstehend vorgestellten Ablauf erteilt:

1. Zu Beginn weisen Sie den/die Lernende/n gezielt auf die Wichtigkeit der jeweiligen überfachlichen Entrepreneurship-Kompetenz für die berufliche Alltagsbewältigung von Entrepreneur/innen hin – bspw.: «Gestaltungsfreude und Veränderungswille sind wichtige Eigenschaften von Unternehmer/innen. Sie schätzen es häufig sogar, wenn es für eine Aufgabe keinen konkreten Plan gibt, denn dann können sie sich selbst Überlegungen dazu machen und etwas verändern.» (siehe Feedbackschablone auf den Seiten 5 bis 10).
2. Anschliessend wird der/die Lernende um eine Selbsteinschätzung gebeten.
3. Frage zur Selbstreflexion: «Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie mit Ihren eigenen Ideen selbst Pläne gestalten und etwas verändern?» (entnommen der nachfolgenden Feedbackschablone)
4. Dazu bietet es sich nun bspw. an, mit einer Bewertungsskala zu arbeiten. Auf der Folgeseite 11 finden Sie eine Vorlage dazu, die Sie sich für die Arbeit mit den Lernenden ausdrucken können. Die/der Lernende kann sich sodann direkt pro Kompetenz selbst einschätzen und die Bewertungsskala entsprechend ausfüllen.
5. Ein Hinweis: Bei unserem Vorschlag der Bewertungsskala handelt es sich um ein einfaches Basic-System. Selbstverständlich können Sie auch diejenigen Bewertungssysteme einsetzen, die Ihnen vertraut sind.
6. Auch hier bedarf es ausreichend Zeit, um die Selbsteinschätzung mit dem/der Lernenden zu besprechen.
7. Dem/der Lernenden wird im Anschluss an die Selbsteinschätzung pro Kompetenz mittels der nachfolgenden Feedbackschablone das Ergebnis zur Auswertung kommuniziert. Es soll dem/der Lernenden aufzeigen, wie ihr/sein Handeln in Bezug auf die jeweilige überfachliche Entrepreneurship-Kompetenz eingeschätzt wird. Bspw. hat die lernende Person zu Durchhaltewille in beiden Szenarien den JA-Weg gewählt, erhält er/sie nun folgende Rückmeldung: «Es scheint, als wäre es auch Ihnen wichtig, auch in besonders fordernden Arbeitsphasen, die Ihnen vielleicht nicht gerade Freude bereiten, durchzuhalten.» (siehe auch dazu in der Feedbackschablone)
8. Daran anknüpfend können Sie anhand der erneuten Reflexionsfrage nochmals mit dem/der Lernenden darüber sprechen, inwiefern das Auswertungsergebnis mit der zuvor genannten Selbsteinschätzung übereinstimmt.
9. Abschliessend können Sie mit dem/der Lernenden besprechen, inwiefern sie/er sich nun durch das Feedback für den eigenen Laufbahnentscheid motiviert und bestärkt fühlt bzw. was ihr/ihm dazu noch fehlt.

# AUSWERTUNGSRASTER

Datum:

Name:

Klasse:

## Gestaltungsfreude und Veränderungswille

### Szenario 1a

A - NEIN

B - JA

### Szenario 5b

A - JA

B - NEIN

## Visionen haben und andere dafür gewinnen können

### Szenario 2a

A - NEIN

B - JA

### Szenario 4b

A - NEIN

B - JA

## Realitätsbewusstsein und Denken in Szenarien

### Szenario 4a

A - JA

B - NEIN

### Szenario 5a

A - JA

B - NEIN

## Durchhaltewille, Anstrengungsbereitschaft und Orientierung an der Zielerreichung

### Szenario 1b

A - NEIN

B - JA

### Szenario 3a

A - NEIN

B - JA

## Chancen sehen und entwickeln können und sie nutzen wollen

### Szenario 2b

A - JA

B - NEIN

### Szenario 6a

A - NEIN

B - JA

## Mit Unsicherheit, Risiken und Unvorhergesehenem umgehen und Probleme lösen können

### Szenario 3b

A - JA

B - NEIN

### Szenario 6b

A - JA

B - NEIN

# FEEDBACKSCHABLONE ZU DEN EINZELNEN ÜBERFACHLICHEN ENTREPRENEURSHIP-KOMPETENZEN

## Gestaltungsfreude und Veränderungswille

eingebettet in die Szenarien 1a, 5b

Gestaltungsfreude und Veränderungswille sind wichtige Eigenschaften von Unternehmer/innen.

Sie schätzen es häufig sogar, wenn es für eine Aufgabe keinen konkreten Plan gibt, denn dann können sie sich selbst Überlegungen dazu machen und etwas verändern.

**Frage zur Selbstreflexion:** Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie mit Ihren eigenen Ideen selbst Pläne gestalten und etwas verändern?

<p>JA/JA - Bei Auswahl beider Antwortbausteine, die «Gestaltungsfreude und Veränderungswille» repräsentieren</p> <p>1a – B (JA) 5b - A (JA)</p>	<p>Es scheint, als wären auch Ihnen Gestaltungsfreude und Veränderungswille wichtig.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie mit Ihren eigenen Ideen selbst Pläne gestalten und etwas verändern?</p>
<p>JA/NEIN - Bei Auswahl eines Antwortbausteins, der «Gestaltungsfreude und Veränderungswille» repräsentiert und eines anderen, der dies nicht repräsentiert</p> <p>1a – B (JA) 5b – B (NEIN) oder 1a – A (NEIN) 5b – A (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es für Sie manchmal wichtig, manchmal aber auch nicht, sich mit Ihren Ideen in die Gestaltung eines Plans einzubringen und etwas verändern zu wollen.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie mit Ihren eigenen Ideen selbst Pläne gestalten und etwas verändern oder eher nicht?</p>
<p>NEIN/NEIN - Bei Auswahl beider Antwortbausteine, die «Gestaltungsfreude und Veränderungswille» nicht repräsentieren</p> <p>1a – A (NEIN) 5b – B (NEIN)</p>	<p>Es scheint, als bevorzugen Sie eher Tätigkeiten, für die es einen Plan gibt. Für Unternehmer/innen ist es aber wichtig, mit den eigenen Ideen auch selbst Pläne zu gestalten und etwas verändern zu wollen.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Können Sie sich vorstellen, daran Freude zu entwickeln?</p>

## Visionen haben und andere dafür gewinnen können

eingebettet in die Szenarien 2a, 4b

Ideen zu haben und andere für diese Ideen gewinnen zu können ist eine wichtige Eigenschaft von Unternehmer/innen.

Auch wenn es noch so schwierig scheint, gelingt es Unternehmer/innen in der Regel, auch anspruchsvolle Kunden/innen und andere Personen von ihren Ideen zu überzeugen.

**Frage zur Selbstreflexion:** Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie andere gut von Ihren Ideen überzeugen?

<p>JA/JA - Bei Auswahl beider Antwortbausteine, die «Visionen haben und andere dafür gewinnen können» repräsentieren</p> <p>2a – B (JA) 4b – B (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es auch Ihnen wichtig, Visionen zu haben und andere für Ihre Ideen gewinnen zu können.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie andere gut von Ihren Ideen überzeugen?</p>
<p>JA/NEIN - Bei Auswahl eines Antwortbausteins, der «Visionen haben und andere dafür gewinnen können» repräsentiert und eines anderen, der dies nicht repräsentiert</p> <p>2a – B (JA) 4b – A (NEIN) oder 2a – A (NEIN) 4b – B (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es für Sie manchmal wichtig, manchmal aber auch nicht, andere für Ihre Ideen gewinnen zu können.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie andere gut von Ihren Ideen überzeugen oder eher nicht?</p>
<p>NEIN/NEIN - Bei Auswahl beider Antwortsteine, die «Visionen haben und andere dafür gewinnen können» nicht repräsentieren</p> <p>2a – A (NEIN) 4b – A (NEIN)</p>	<p>Es scheint, als bevorzugen Sie eher Arbeitsbereiche, in denen es nicht unbedingt notwendig ist, andere von Ihren Ideen zu überzeugen. Für Unternehmer/innen ist dies aber wichtig.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Können Sie sich vorstellen, daran Freude zu entwickeln?</p>

## Realitätsbewusstsein und Denken in Szenarien

eingebettet in die Szenarien 4a, 5a

Realitätsbewusstsein ist eine wichtige Eigenschaft von Unternehmer/innen und sie können sich auch auf verschiedene Möglichkeiten einstellen. Voreilig verlockende Aufträge anzunehmen, die dann nicht umsetzbar sind, kann für ein Unternehmen sehr riskant werden. Unternehmer/innen gehen Risiken ein, beurteilen die Realisierbarkeit eines Auftrags aber sehr genau und haben auch Alternativen parat.

**Frage zur Selbstreflexion:** Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie solche Abschätzungen gut machen und einen kühlen Kopf bewahren?

<p>JA/JA - Bei Auswahl beider Antwortbausteine, die «Realitätsbewusstsein und Denken in Szenarien» repräsentieren</p> <p>4a – A (JA) 5a – A (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es auch Ihnen wichtig, auch bei verlockenden Aufträgen zuerst zu überprüfen, ob diese machbar sind und welche Alternativen denkbar sind, bevor Sie zusagen.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie solche Abschätzungen gut machen und einen kühlen Kopf bewahren?</p>
<p>JA/NEIN - Bei Auswahl eines Antwortbausteins, der «Realitätsbewusstsein und Denken in Szenarien» repräsentiert und eines anderen, der dies nicht repräsentiert</p> <p>4a – A (JA) 5 a – B (NEIN) oder 4a – B (NEIN) 5a – A (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es für Sie manchmal wichtig, manchmal aber auch nicht, bei verlockenden Aufträgen genau zu überlegen, ob diese machbar sind oder nicht.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie solche Abschätzungen gut machen und einen kühlen Kopf bewahren?</p>
<p>NEIN/NEIN - Bei Auswahl beider Antwortsteine, die «Realitätsbewusstsein und Denken in Szenarien» nicht repräsentieren</p> <p>4a – B (NEIN) 5a – B (NEIN)</p>	<p>Es scheint, als bevorzugen Sie eher Arbeitsbereiche, in denen es nicht wichtig ist, zu entscheiden, ob ein Auftrag auch wirklich umgesetzt werden kann oder nicht. Für Unternehmer/innen ist es aber wichtig, realitätsbewusst Entscheidungen zu treffen.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Können Sie sich vorstellen, daran Freude zu entwickeln?</p>

## Durchhaltewille, Anstrengungsbereitschaft und Orientierung an der Zielerreichung

eingebettet in die Szenarien 1b, 3a

Durchhaltewille ist eine wichtige Eigenschaft von Unternehmer/innen. Auch wenn ihnen eine Arbeit keine Freude mehr bereitet, lassen sie sich nicht davon abbringen, behalten das Ziel vor Augen und bringen die Arbeit zu Ende.

**Frage zur Selbstreflexion:** Wie sehen Sie sich selbst? Verfügen Sie über einen grossen Durchhaltewillen und können auch weniger erfreuliche Arbeiten erfolgreich zu Ende bringen?

<p>JA/JA - Bei Auswahl beider Antwortbausteine, die «Durchhaltewille, Anstrengungsbereitschaft und Orientierung an der Zielerreichung» repräsentieren</p> <p>1b – B (JA) 3a – B (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es auch Ihnen wichtig, auch in besonders fordernden Arbeitsphasen, die Ihnen vielleicht nicht gerade Freude bereiten, durchzuhalten.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Verfügen Sie über einen grossen Durchhaltewillen und können auch weniger erfreuliche Arbeiten erfolgreich zu Ende bringen?</p>
<p>JA/NEIN - Bei Auswahl eines Antwortbausteins, der «Durchhaltewille, Anstrengungsbereitschaft und Orientierung an der Zielerreichung» repräsentiert und eines anderen, der dies nicht repräsentiert</p> <p>1b – B (JA) 3a – A (NEIN) oder 1b – A (NEIN) 3a – B (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es für Sie manchmal wichtig, manchmal aber auch nicht, in nicht so erfreulichen Arbeitsphasen durchzuhalten.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Verfügen Sie über einen grossen Durchhaltewillen und können auch weniger erfreuliche Arbeiten zu Ende bringen oder eher nicht?</p>
<p>NEIN/NEIN - Bei Auswahl beider Antwortsteine, die «Durchhaltewille, Anstrengungsbereitschaft und Orientierung an der Zielerreichung» nicht repräsentieren</p> <p>1b – A (NEIN) 3a – A (NEIN)</p>	<p>Es scheint, als bevorzugen Sie eher Arbeitsphasen, in denen Sie nicht unbedingt Durchhaltewillen und sehr grosse Anstrengungsbereitschaft zeigen müssen. Für Unternehmer/innen ist es aber wichtig durchhaltewillig zu sein.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Können Sie sich vorstellen, daran Freude zu entwickeln?</p>

## Chancen sehen und entwickeln können und sie nutzen wollen

eingebettet in die Szenarien 2b, 6a

Chancen zu sehen und diese zu ergreifen, ist eine wichtige Eigenschaft von Unternehmer/innen. Sie entdecken beispielsweise Bereiche, in denen sie sich mit Ideen gut einbringen können und Möglichkeiten sehen, für andere etwas zu entwickeln. So entstehen neue Geschäftsfelder.

**Frage zur Selbstreflexion:** Wie sehen Sie sich selbst? Verfügen Sie über eine grosse Eigeninitiative und nutzen gerne Chancen?

<p>JA/JA - Bei Auswahl beider Antwortbausteine, die «Chancen sehen und entwickeln können und sie nutzen wollen» repräsentieren</p> <p>2b – A (JA) 6a – B (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es auch Ihnen wichtig, Chancen zu erkennen und diese zu ergreifen.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Verfügen Sie über eine grosse Eigeninitiative und nutzen gerne Chancen?</p>
<p>JA/NEIN - Bei Auswahl eines Antwortbausteins, der «Chancen sehen und entwickeln können und sie nutzen wollen» repräsentiert und eines anderen, der dies nicht repräsentiert</p> <p>2b – A (JA) 6a – A (NEIN) oder 2b – B (NEIN) 6a – B (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es für Sie manchmal wichtig, manchmal aber auch nicht, Chancen zu erkennen und diese auch zu nutzen.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Verfügen Sie über eine grosse Eigeninitiative und nutzen gerne Chancen oder eher nicht?</p>
<p>NEIN/NEIN - Bei Auswahl beider Antwortsteine, die «Chancen sehen und entwickeln können und sie nutzen wollen» nicht repräsentieren</p> <p>2b – B (NEIN) 6a – A (NEIN)</p>	<p>Es scheint, als bevorzugen Sie eher Arbeitsphasen, in denen es nicht darum geht, selbst Chancen zu erkennen und diese zu nutzen. Für Unternehmer/innen ist dies aber wichtig.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Können Sie sich vorstellen, daran Freude zu entwickeln?</p>

## Mit Unsicherheit, Risiken und Unvorhergesehenem umgehen und Probleme lösen können

eingebettet in die Szenarien 3b, 6b

Mit Unsicherheiten und Unvorhergesehenem umzugehen, ist eine wichtige Eigenschaft von Unternehmer/innen.

Auch wenn etwas unerwartet passiert, werfen sie nicht das Handtuch, sondern können Ruhe bewahren und sich Lösungen für diese neue Situation überlegen.

**Frage zur Selbstreflexion:** Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie gut mit unerwarteten Situationen umgehen und Lösungen finden?

<p>JA/JA - Bei Auswahl beider Antwortbausteine, die «mit Unsicherheit, Risiken und Unvorhergesehenem umgehen und Probleme lösen können» repräsentieren</p> <p>3b – A (JA) 6b – A (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es auch Ihnen wichtig, in unerwarteten Situationen ruhig zu bleiben und sich Lösungen für diesen Fall zu überlegen.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie gut mit unerwarteten Situationen umgehen und Lösungen finden?</p>
<p>JA/NEIN - Bei Auswahl eines Antwortbausteins, der «mit Unsicherheit, Risiken und Unvorhergesehenem umgehen und Probleme lösen können» repräsentiert und eines anderen, der dies nicht repräsentiert</p> <p>3b – A (JA) 6b – B (NEIN) oder 3b – B (NEIN) 6b – A (JA)</p>	<p>Es scheint, als wäre es für Sie manchmal wichtig, manchmal aber auch nicht, in unerwarteten Situationen die Ruhe zu bewahren.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Wie sehen Sie sich selbst? Können Sie gut mit unerwarteten Situationen umgehen und Lösungen finden oder eher nicht?</p>
<p>NEIN/NEIN - Bei Auswahl beider Antwortsteine, die «mit Unsicherheit, Risiken und Unvorhergesehenem umgehen und Probleme lösen können» nicht repräsentieren</p> <p>3b – B (NEIN) 6b – B (NEIN)</p>	<p>Es scheint, als bevorzugen Sie eher Arbeitsphasen, in denen Sie nicht auf unerwartete Situationen reagieren müssen. Für Unternehmer/innen ist dies aber wichtig.</p> <p><b>Erneute Reflexionsfrage:</b> Können Sie sich vorstellen, daran Freude zu entwickeln?</p>

# VORLAGE BEWERTUNGSSKALA ZUR SELBSTEINSCHÄTZUNG DURCH DIE LERNENDEN

## Gestaltungsfreude und Veränderungswille

Trifft voll und ganz zu

Trifft eher zu

Teils/Teils

Trifft eher nicht zu

Trifft nicht zu

## Visionen haben und andere dafür gewinnen können

Trifft voll und ganz zu

Trifft eher zu

Teils/Teils

Trifft eher nicht zu

Trifft nicht zu

## Realitätsbewusstsein und Denken in Szenarien

Trifft voll und ganz zu

Trifft eher zu

Teils/Teils

Trifft eher nicht zu

Trifft nicht zu

## Durchhaltewille, Anstrengungsbereitschaft und Orientierung an der Zielerreichung

Trifft voll und ganz zu

Trifft eher zu

Teils/Teils

Trifft eher nicht zu

Trifft nicht zu

## Chancen sehen und entwickeln können und sie nutzen wollen

Trifft voll und ganz zu

Trifft eher zu

Teils/Teils

Trifft eher nicht zu

Trifft nicht zu

## Mit Unsicherheit, Risiken und Unvorhergesehenem umgehen und Probleme lösen können

Trifft voll und ganz zu

Trifft eher zu

Teils/Teils

Trifft eher nicht zu

Trifft nicht zu