



Adam Nefesch

- Analyse der ‚inneren Leitsätze‘ (Antreiber) -

'Innere Leitsätze' (Antreiber)

Anrede: Herr
Name: Anonym
Alter: 56
eMail:
Datum: 23.08.21

ANT-2134-NT

Vorbemerkungen:

Dieser Test zeigt Ihre ‚Innere Leitsätze‘, oftmals auch Antreiber genannt. Eric Berne, Begründer der Transaktionsanalyse, bezeichnet sie als typisch für ein ‚Lebenskript‘. Ein Lebenskript kann auch als ‚Glaubenssatz‘, der Verhalten und Entscheidungen im Leben unbewusst bestimmt. ‚Innere Leitsätze‘ (Antreiber) sind grundsätzlich wertneutral; wie immer aber gibt es ‚die eine Seite‘ und auch die ‚andere Seite‘ (Kehrseite).

Dieser Test wurde in 2017 entwickelt, seinerzeit unter der fachlichen Leitung des IPP, Prof. Dr. M. Dieterich, und in den folgenden Jahren regelmäßig hinsichtlich seiner Gütekriterien wie Validität, Reliabilität und Objektivität überprüft. Er ist weitgehend an der deutschsprachigen Bevölkerung geeicht und normiert.

Dieser Test zeigt nicht nur Ihre persönliche Rangfolge von Antreibern an; er zeigt auch auf, inwieweit Sie sich von anderen Menschen unterscheiden. Der Durchschnitt in der Bevölkerung bei den einzelnen Antreibern liegt bei ‚5‘.

Falls Sie auch eine Selbsteinschätzung vorgenommen haben: Dann können Sie Ihr ‚Selbstbild‘ (Selbsteinschätzung) mit dem ‚Fremdbild‘ (Testergebnis) vergleichen. Also wie Sie sich selbst sehen und wie andere Menschen Sie erleben. Beachten Sie: Nur ein Unterschied von mehr als 2 könnte von Bedeutung sein.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
"Streng Dich an!"									
Selbsteinschätzung:									4
Testergebnis:									3
"Sei schnell!"									
Selbsteinschätzung:									5
Testergebnis:									6
"Sei perfekt!"									
Selbsteinschätzung:									6
Testergebnis:									1
"Sei liebenswert!"									
Selbsteinschätzung:									6
Testergebnis:									3
"Sei stark!"									
Selbsteinschätzung:									6
Testergebnis:									3
	4%	7%	12%	17%	20%	17%	12%	7%	4%

Antreiber	Die eine Seite (bei hoher Ausprägung)	Die andere Seite (bei hoher Ausprägung)
<i>Streng Dich an!</i> <i>Ich will mich anstrengen.</i>	Sie gewinnen die Sympathie anderer, indem Sie begeistert neue Projekte übernehmen und spontan einspringen, wenn Not am Mann ist. Dann spricht man Sie gern an, denn Sie „fackeln“ nicht lange und packen zu, wo Probleme auftauchen. Und Sie tun es gern: Ihre Energie wächst, wenn neue Aufgaben anstehen. Oft sind Sie auch derjenige, der neue Aspekte ins Gespräch einbringt.	Nicht das Ziel, sondern die Aktion steht bei Ihnen im Vordergrund. Die enorme Mühe, die Sie sich schon in der Startphase machen, verpufft bald ohne greifbares Resultat. Entscheidende Aufgaben werden außerdem nicht konsequent zu Ende geführt, weil Sie sich immer wieder durch andere Aktivitäten unterbrechen lassen. Dieser sprunghafte Aktionismus führt auch in Gesprächen zu Verwirrungen. Am Ende bleibt dann meist leider nur heiße Luft.
<i>Sei schnell!</i> <i>Ich will schnell sein.</i>	Tempo ist Ihre Sache. Und das bringt Zeitersparnis und Raum für Wesentliches. Denn Effizienz wird bei Ihnen ganz groß geschrieben. Knappe Termine? Spontane Entscheidungen? – Kein Problem, denn jetzt blühen Sie auf und treten beherzt in Aktion.	Sie erledigen entscheidende Aufgaben „ohne Nachdenken“ und ziehen damit den Fehlerteufel magisch an. Kleingedrucktes interessiert Sie nicht, sodass Ihnen Wichtiges entgeht. Mit Ungeduld fallen Sie anderen ins Wort und trommeln nervös mit den Fingern, was als Desinteresse gewertet werden kann – ein Kommunikationsfehler, der mit etwas mehr Ruhe vermeidbar ist.
<i>Sei perfekt!</i> <i>Ich will alles richtig machen.</i>	Ihre Gewissenhaftigkeit und Vertrauenswürdigkeit macht Sie zu einem hoch geschätzten Partner und Kollegen. Sie planen gern; und wenn dabei ein Problem entsteht, haben Sie es meist vorab schon einkalkuliert. Sie sind eben richtig gut organisiert. Und das bis ins Detail.	Perfektion kostet Zeit – Ihre und diejenige anderer. Und weil alles auf Antrieb reibungslos funktionieren soll, machen Sie es – zum Leidwesen Ihrer tatendurstigen Mitarbeiter – am liebsten selbst und quälen sich danach noch mit Zweifeln an der Qualität Ihrer Leistung – selbst bei einstimmigem Lob. Durch ausgiebige Erläuterungen wirken Sie schnell langweilend oder belehrend.
<i>Sei liebenswert!</i> <i>Ich will es allen recht machen.</i>	Sie wissen oft, wie sich Ihr Gegenüber fühlt, noch bevor das erste Wort gefallen ist. Und Sie stellen sich intuitiv darauf ein. Denn die Interessen und Belange anderer sind Ihnen wichtig. Man schätzt Sie als sensiblen Teamplayer, der vermittelnd und ausgleichend in Erscheinung treten kann.	Wer es jedem recht machen will, stößt manchen vor den Kopf – gerade, wenn Interessenkonflikte nicht ausgetragen werden. Bei falscher Rücksicht sind auch Rückschläge schon vorprogrammiert, wenn Sie offener Kritik und unangenehmen Auseinandersetzungen aus dem Weg gehen. Und die konstruktive Kritik, die andere an Ihnen üben, nagt oft übermäßig stark an Ihrem Selbstwertgefühl.
<i>Sei stark!</i> <i>Ich will stark sein.</i>	Sie sind der Fels in der Brandung, dabei voller Energie, leistungs- und wettbewerbsstark. Sach- und aufgabenbezogen bewähren Sie sich gern in Krisen- und Konkurrenzsituationen. Dabei strahlen Sie Ruhe, Sicherheit und Gelassenheit aus.	Durch Ihre rationale Herangehensweise wirken Sie oft distanziert und unnahbar – zumal Sie es gewohnt sind, aus sachlichen Gründen auch unliebsame Entscheidungen zu treffen. Damit stoßen Sie nur selten auf Sympathie. Man vermisst Ihre „menschliche“ Seite, denn Gefühle zeigen Sie nur selten. Als Einzelkämpfer holen Sie sich außerdem viel zu selten die Unterstützung anderer und delegieren zu wenig.

Bonn / Freudenstadt, 23.08.21

Reiner Dienlin