

## Verhaltensanalyse – Leitmotive „Antreiber“ und „Erlauber“

Sich selbst führen kann nur der, der sich auch über die eigene Persönlichkeitsstruktur im Klaren ist, über seine eigenen Stärken und Schwächen Bescheid weiß und seine Verhaltens- und Denkmuster kennt.

Der folgende Test gibt Ihnen Aufschluss über Ihre persönlichen Leitmotive oder Antreiber (unter denen auch Sie manchmal auch zu leiden haben).

Die Wissenschaftler Kahler und Capers beschrieben sie als fünf grundlegende elterliche Forderungen, welche in der Leistungsgesellschaft definiert wurden.

Beantworten Sie folgende Aussagen mit Hilfe untenstehender Bewertungsskala so, wie Sie sich im Moment selbst sehen. Den Wert schreiben Sie in das dafür vorgesehene Kästchen.

Die Aussage trifft auf mich zu:

**Voll = 4**

**Gut = 3**

**Etwas = 2**

**Wenig = 1**

**Nicht = 0**

1.	Mein Motto: Immer am Ball bleiben!	
2.	Ungenauigkeiten akzeptiere ich nicht.	
3.	Ziele muss ich so schnell wie möglich erreichen, nur dann habe ich Ruhe.	
4.	Die meisten Aufgaben lassen sich bestimmt effizienter erledigen.	
5.	Meine Gefühle gehören nicht in meinen Beruf.	
6.	Problemlösungsprozesse führe ich ohne fremde Hilfe durch.	
7.	Ich gebe/erkläre/spreche immer mehr als nötig.	
8.	Ich gebe ständig Vollgas.	
9.	Ich möchte, dass sich alle in meiner Umgebung wohl fühlen.	
10.	Reports liefere ich grundsätzlich korrekt und vollständig ab.	
11.	Ich begründe immer meine Meinung.	
12.	Egal, welche Arbeit ich mache, ich verrichte sie gründlich.	
13.	Mein Motto: Wer rastet, der rostet und kostet!	
14.	Ich kritisiere andere nur ungern.	
15.	Ich offenbare keine Schwächen.	
16.	Meinungen anderer über meine Arbeit/Leistung sind für mich von großer Bedeutung.	
17.	„Lahme Enten“ sind mir im Weg.	
18.	Jedes Detail, auch ein nebensächliches, komplettiert das Ganze.	
19.	Arbeitspakete arbeite ich schnell ab.	
20.	Für mich ist es wichtig, sowohl formell als auch informell akzeptiert zu werden.	

Die Aussage trifft auf mich zu:

**Voll = 4**

**Gut = 3**

**Etwas = 2**

**Wenig = 1**

**Nicht = 0**

21.	Die Sprache der Diplomatie gebrauche ich häufig.	
22.	Nur hart erarbeiteter Erfolg zählt.	
23.	Emotionale Barrieren schaffen die notwendige Distanz.	
24.	Ich mache keine halben Sachen und führe meine Aufgaben konsequent zu Ende.	
25.	Die Erwartungshaltung anderer lässt mich entsprechend handeln.	
26.	Ich nehme das Leben nicht auf die leichte Schulter.	
27.	Ich bin ungeduldig.	
28.	Ich verschiebe meine Termine/Wünsche oft zugunsten anderer Personen.	
29.	Mein Motto: Um Erfolge muss man kämpfen!.	
30.	In Besprechungen unterbreche ich andere in ihren Ausführungen, weil ich meine Standpunkte gleich anbringen möchte.	
31.	Ich sage eher: „Könnten Sie bitte ...?“ statt „Bitte machen Sie ...“	
32.	Beim Kommunizieren von Sachverhalten gebrauche ich Aufzählungen mit aufsteigender Wichtigkeit.	
33.	Ich bevorzuge zu anderen eine gewisse Distanz.	
34.	Ich betrachte Sachverhalte/Dinge nie nur oberflächlich.	
35.	Bei Besprechungen und Diskussionen mache ich oft zustimmende Gesten.	
36.	Mein Fehlertoleranzniveau ist sehr niedrig.	
37.	Ich sitze anderen oft im Nacken.	
38.	Auch wenn ich alles gebe, schaffe ich viele Dinge nicht.	
39.	Ich frage häufig: „Ist das immer noch nicht erledigt?“	
40.	Meine äußere Härte soll möglichst wenig Angriffsfläche bieten.	
41.	Ich feuere mich selbst an.	
42.	Ich mache viele Dinge gleichzeitig.	
43.	Meine Probleme haben in der Firma nichts verloren.	
44.	Lächeln fällt mir eher schwer.	
45.	Ich sage häufig: „Kapier´ ich nicht.“	
46.	Mich bringt so schnell nichts aus der Bahn.	
47.	Ich behalte in emotional geladenen Situationen immer einen kühlen Kopf.	
48.	Ich verwende häufig Ausdrücke, wie: „perfekt“, „präzise“, „logisch“, „korrekt“, „genau“	
49.	Ich versuche, besser als die anderen zu sein.	
50.	Auf meine Fragen erwarte ich unverzüglich knappe und aussagekräftige Antworten.	