

„Mensch erkenne Dich selbst“ so lautet der kategorische Imperativ am Apollo Tempel zu Delphi.

In unserem Erfolgstipp im November geht es genau darum. Die Transaktionsanalyse bietet einen dafür notwendigen Rahmen.

Methoden der Transaktionsanalyse

- Die Transaktionsanalyse ist eine **psychologische Methode**, die Menschen hilft, effektiver zu kommunizieren. Und zwar sowohl in privaten Beziehungen, als auch in beruflichen Kontexten. Sie ist dazu geeignet, das Potential der eigenen Persönlichkeit zu entwickeln und auszuschöpfen.
- Die Transaktionsanalyse ist ein **Persönlichkeitskonzept**, das dazu hilft, innere Prozesse und lebensgeschichtliche Entwicklungen zu verstehen.
- Die Transaktionsanalyse ist ein **Kommunikationskonzept**, das die Möglichkeit dazu bietet, zwischenmenschliche Kommunikation zu beschreiben und zu erklären.
- Die Transaktionsanalyse ist ein **Therapie- und Beratungskonzept**, das dabei hilft, mit psychischen Erkrankungen und Störungen umzugehen und individuelles Wachstum zu fördern.
- Die Transaktionsanalyse **bietet Modelle** zum Beobachten, Beschreiben, Verstehen und Behandeln der menschlichen Persönlichkeit und der sozialen Beziehungen zwischen Individuen und sozialen Systemen

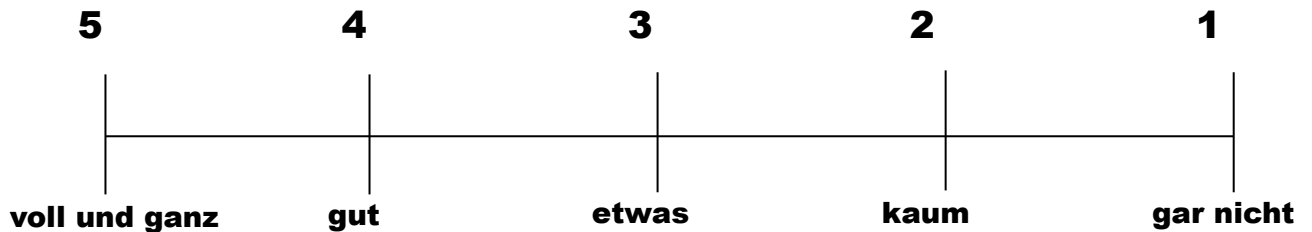
Nachfolgender Fragebogen gibt Ihnen eine Hilfestellung den zweiten Punkt der Transaktionsanalyse, nämlich eigene, innere Prozesse besser zu verstehen. Und nun viel Spaß auf Ihrer Entdeckungsreise zu den eigenen „Inneren Antreibern“.

Die Antreiber in meinem Kopf

Beantworten Sie bitte diese Aussagen mit Hilfe der Bewertungs-Skala (1-5), so

wie Sie sich im Moment in Ihrer Berufswelt selber sehen. Schreiben Sie den entsprechenden Zahlenwert in den dafür vorgesehenen Raum.

Die Aussage trifft auf mich in meiner Berufswelt zu:



- 1. Wann immer ich eine Arbeit mache, dann mache ich sie gründlich.
- 2. Ich fühle mich verantwortlich, dass diejenigen, die mit mir zu tun haben, sich wohl fühlen.
- 3. Ich bin ständig auf Trab.
- 4. Anderen gegenüber zeige ich meine Schwächen nicht gerne.
- 5. Wenn ich raste, roste ich.
- 6. Häufig brauche ich den Satz: „Es ist schwierig, etwas so genau zu sagen.“
- 7. Ich sage oft mehr, als eigentlich nötig wäre.
- 8. Ich habe Mühe, Leute zu akzeptieren, die nicht genauso sind wie ich.
- 9. Es fällt mir schwer, Gefühle zu zeigen.
- 10. „Nur nicht locker lassen“, ist meine Devise.
- 11. Wenn ich eine Meinung äußere, begründe ich sie auch.
- 12. Wenn ich einen Wunsch habe, erfülle ich ihn mir schnell.
- 13. Ich liefere einen Bericht erst ab, wenn ich ihn mehrere Male überarbeitet habe.
- 14. Leute, die „herum trödeln“, regen mich auf.
- 15. Es ist für mich wichtig, von den anderen akzeptiert zu werden.
- 16. Ich habe eher eine harte Schale, aber einen weichen Kern.
- 17. Ich versuche oft herauszufinden, was andere von mir erwarten, um mich

danach zu richten.

- 18. Leute, die unbekümmert in den Tag hinein leben, kann ich nur schwer verstehen.
- 19. Bei Diskussionen unterbreche ich die anderen oft.
- 20. Ich löse meine Probleme selber.
- 21. Aufgaben erledige ich möglichst rasch.
- 22. Im Umgang mit anderen bin ich auf Distanz bedacht.
- 23. Ich sollte viele Aufgaben noch besser erledigen.
- 24. Ich kümmere mich persönlich auch um nebensächliche Dinge.
- 25. Erfolge fallen nicht vom Himmel; ich muss sie hart erarbeiten.
- 26. Für dumme Fehler habe ich wenig Verständnis.
- 27. Ich schätze es, wenn andere auf meine Fragen rasch und bündig antworten.
- 28. Es ist mir wichtig, von anderen zu erfahren, ob ich meine Sache gut gemacht habe.
- 29. Wenn ich eine Aufgabe einmal begonnen habe, führe ich sie auch zu Ende.
- 30. Ich stelle meine Wünsche und Bedürfnisse zugunsten derjenigen anderer Personen zurück.
- 31. Ich bin anderen gegenüber oft hart, um von ihnen nicht verletzt zu werden.
- 32. Ich trommle oft ungeduldig mit den Fingern auf den Tisch.
- 33. Beim Erklären von Sachverhalten verwende ich gern die klare Aufzählung: erstens..., zweitens..., drittens...
- 34. Ich glaube, dass die meisten Dinge nicht so einfach sind, wie viele meinen.
- 35. Es ist mir unangenehm, andere Leute zu kritisieren.
- 36. Bei Diskussionen nicke ich häufig mit dem Kopf.
- 37. Ich strenge mich an, meine Ziele zu erreichen.
- 38. Mein Gesichtsausdruck ist eher ernst.
- 39. Ich bin nervös.
- 40. So schnell kann mich nichts erschüttern.

- 41. Meine Probleme gehen die anderen nichts an.
- 42. Ich sage oft: "Macht mal vorwärts."
- 43. Ich sage oft: "genau", "exakt", "klar", "logisch".
- 44. Ich sage oft: "Das verstehe ich nicht..."
- 45. Ich sage eher: "Könnten Sie es nicht einmal versuchen?" als "Versuchen Sie es einmal."
- 46. Ich bin diplomatisch.
- 47. Ich versuche, die an mich gestellten Erwartungen zu übertreffen.
- 48. Beim Telefonieren bearbeite ich nebenbei oft noch Akten.
- 49. "Auf die Zähne beißen" heißt meine Devise.
- 50. Trotz enormer Anstrengung will mir vieles einfach nicht gelingen.

Zur Auswertung des Fragebogens übertragen Sie jetzt bitte Ihre Bewertungszahlen für jede entsprechende Fragennummer auf den Auswertungsschlüssel auf der nächsten Seite.

Auswertungsschlüssel

Zur Auswertung des Fragebogens übertragen Sie jetzt bitte Ihre Bewertungszahlen für jede entsprechende Fragennummer auf den folgenden Auswertungsschlüssel.

Zählen Sie dann die Bewertungszahlen zusammen.

Welche(r) "Antreiber" hat die höchste / zweithöchste / ... Summe erhalten?

Antreiber	Fragen										Σ
"Sei perfekt"	1	8	11	13	23	24	33	38	43	47	--

“Mach schnell“	3	12	14	19	21	27	32	39	42	48	--
“Streng Dich an“	5	6	10	18	25	29	34	37	44	50	--
“Mach es allen recht“	2	7	15	17	28	30	35	36	45	46	--
“Sei stark“	4	9	16	20	22	26	31	40	41	49	--

“Wenn bei einem Antreiber der Skalenwert 40 überstiegen wird, darf mit großer Wahrscheinlichkeit angenommen werden, dass dieser bei einem Gespräch schon binnen weniger Minuten im Verhalten beobachtet werden kann. (Schlegel)“

Einengend werden die Antreiber dann, wenn sie als unumstößlich aufgefasst und ohne situativen Bezug übertrieben werden!

Die Antreiber

Kahler und Capers (1974) weisen auf fünf grundlegende elterliche Forderungen in unserer Leistungsgesellschaft hin, die sie als “Antreiber“ bezeichnen:

- “Sei immer perfekt“ oder “Mach keine Fehler“. Dieser Antreiber verlangt Perfektion, Vollkommenheit und Gründlichkeit in allem, was ich tue. In der Regel erwarte ich ein solches Verhalten auch von anderen. Dieser Antreiber ist ein Aufruf zur Übererfüllung der Ziele

und gleichzeitig eine Warnung, "fünf gerade sein zu lassen".

- *"Mach immer schnell"*, "Beeil Dich" oder "Schau immer vorwärts".

Dieser Antreiber ist Anlass, alles rasch zu erledigen, auch rasch zu antworten, rasch zu sprechen, rasch zu essen.

Es ist ein Aufruf zur Hektik und zum Verlassen der Gegenwart und häufig eine verborgene Warnung, anderen zu nahe zu kommen.

- *"Streng Dich immer an"*, "Im Schweiß Deines Angesichts" oder "Müh Dich bis zum Letzten ab". Wer diesem Antreiber folgt, macht aus jedem Auftrag ein Jahrhundertwerk. Und er versucht, auch andere dazu zu bringen, dass sie sich mit ihm zusammen bemühen. Wer unter dem Einfluss dieses Antreibers steht, folgt dem Aufruf: "Nur nicht locker lassen". Vor den Erfolg haben die Götter den Schweiß gesetzt. Es ist darin auch die Warnung davor enthalten, sich gehen zu lassen.

- *"Mach es immer allen recht"*, "Sei immer liebenswürdig" oder "Mit dem Hute in der Hand ...". Bei diesem Antreiber ist der andere immer wichtiger als ich selbst. Wer unter diesem Antreiber steht, fühlt sich dafür verantwortlich, dass die anderen sich wohl fühlen. Er kommt den anderen entgegen; denn es ist ihm wichtig, von anderen geschätzt zu werden und beliebt zu sein. Dieser Antreiber ist ein Aufruf zur Freundlichkeit und zum "Frieden". Zudem ist er eine Warnung vor Konflikten und eine Ermahnung, ja keine eigenen Bedürfnisse anzumelden.

- *"Sei in jeder Lage stark"* oder „Beiß auf die Zähne“. Dieser Antreiber besagt: sich keine Blöße geben, Vorbild sein, Haltung bewahren, eiserne Konsequenz zeigen und am besten alles allein durchstehen, nur keine fremde Hilfe in Anspruch nehmen, "wir lösen unsere Probleme selber". Dieser Antreiber ist ein Aufruf zum Heldentum und eine Warnung davor, Gefühle zu zeigen oder traurig zu sein.

Wer mit diesem Wissen um die Antreiber Management-Entscheidungen beobachtet, wird überrascht feststellen, wie stark sie kriterienbildend sein können, als Argumente in die Entscheidungsfindung einfließen und damit die Entscheidung beeinflussen.

In gleichem Maße, wie Menschen Antreiber haben, können auch Unternehmen unter solchen Antreibern stehen. Diese werden häufig vom Unternehmensgründer selbst geprägt, der wie "ein guter Vater" seine Botschaften seinen Nachfolgern hinterlässt. Wenn sich die Umweltsituation im Verlaufe der Jahre oder Jahrzehnte verändert, können solche Gründerbotschaften einem

Unternehmen recht zu schaffen machen. Diese Antreiber stehen wie Hinweistafeln oder Wegweiser in mehr oder minder deutlichem Klartext in unseren Köpfen.

Sollten Sie inhaltliche Fragen oder Anregungen zum Erfolgstipp haben, so stehe ich Ihnen gerne jederzeit für Ihre Fragen oder den Gedankenaustausch zur Verfügung. Eine kurze mail an <mailto:markus.schneider@jbt.de> genügt.